

Trabajo Fin de Máster

Dictamen sobre el ejercicio de la acción de nulidad de un contrato de compraventa y, subsidiariamente, acción de cumplimiento del contrato en reclamación del precio

Autor/es

Marta Ramos Gómez

Director/es

Esther Hernández Sainz

FACULTAD DE DERECHO

2018

ÍNDICE

- I. Antecedentes de hecho**
- II. Cuestiones jurídicas planteadas**
- III. Normativa aplicable**
- IV. Fundamentos de Derecho**
 - 1. Calificación del negocio contractual celebrado y régimen jurídico aplicable
 - 1.1. Negocio jurídico celebrado
 - A. Valoración de las posibles alternativas de calificación
 - a) Contrato complejo: comisión y depósito
 - b) Contrato de compraventa
 - c) Contrato de suministro
 - d) Contrato estimatorio
 - B. Conclusión
 - 1.2. Carácter civil o mercantil de la compraventa
 - 1.3. Especialidades en el régimen jurídico de las ventas de productos agroalimentarios
 - 2. Análisis de la posible nulidad del contrato
 - 3. Análisis de la posibilidad de petición subsidiaria de cumplimiento del contrato para el caso en el que fuese desestimada la solicitud de declaración de nulidad
 - 3.1. Cumplimiento por la parte vendedora de su obligación de entrega de la mercancía
 - 3.2. Sobre la posible reclamación del precio y la imposibilidad de oponibilidad de excepciones por la compradora caso de estimarse válido el contrato
 - 4. Acciones a ejercitar
 - 4.1. Análisis de la acción de nulidad del contrato
 - 4.2. Ejercicio subsidiario de la acción de cumplimiento del contrato en reclamación del precio
 - 5. Vías para el ejercicio de las acciones
 - 5.1. Vías extrajudiciales
 - 5.2. Procedimiento judicial
- V. Conclusiones**

VI. Referencias finales

1. Bibliografía
2. Jurisprudencia

Anexo I. Demanda a presentar

Dictamen que emite Doña Marta Ramos Gómez, a instancias de la SOCIEDAD AGRARIA DE TRANSFORMACIÓN N°2009 ALBA DE BIEL con respecto a las posibles acciones a ejercitar, en vía judicial o extrajudicial, para obtener el pago de la cosecha correspondiente al año 2017 de la comercializadora COMERCIAL AGRÍCOLA RÍO TER, S.L. o, en su caso, instar la nulidad del contrato celebrado.

Para la emisión de este dictamen es necesario tomar en consideración los siguientes:

I. ANTECEDENTES DE HECHO

Primero. - La SOCIEDAD AGRARIA DE TRANSFORMACIÓN N°2009 ALBA DE BIEL, fue constituida el 26 de enero de 2007 ante la Notaria Lucía Molina Alejandre, Notaria del Ilustre Colegio de Aragón, bajo el número 585 de su protocolo; e inscrita en el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación (S.A.T) de la Comunidad Autónoma de Aragón, siendo identificada por el número 2009. Tiene su domicilio social en Carretera Zaragoza, nº 20, 50660, Ejea de los Caballeros (Zaragoza).

Conforme al artículo segundo de los estatutos de la SAT (en adelante, los estatutos) su objeto social consiste en la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas.

El capital social asciende a la cantidad de sesenta mil euros (60.000€) aportados por los cuatro socios fundadores a partes iguales, todos ellos personas físicas titulares de explotaciones agrícolas. El capital social fue suscrito y desembolsado por los socios fundadores mediante aportaciones no dinerarias en el momento de constitución de la SAT. En concreto, los cuatro socios aportaron a la SAT las explotaciones agrícolas de las que eran propietarios.

Hasta la actualidad, no se ha producido ningún cambio en la composición social. Así, son socios fundadores y actuales: Doña Jara Castillo Ferrer, Doña Paula Fernández Velilla, Don Miguel Martínez Ruiz y Don Juan Martínez Ruiz.

Segundo. – Conforme al artículo 10.2 del Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación y el artículo 10 de los estatutos, al contar con un número de socios inferior a 10, la Asamblea General asume las funciones de gobierno, administración y representación de la SAT,

propias de la Junta Rectora (art. 11 de los Estatutos). Por su interés se transcriben los artículos 10 y 11 de los estatutos.

“ARTÍCULO 10º. DE LA ASAMBLEA GENERAL

1. La Asamblea General, constituida por todos los socios, es el Órgano Supremo de la voluntad de la SAT siendo competencias exclusivas de la misma las siguientes:

a).- La modificación de los presentes Estatutos.

b).- Examinar el desarrollo de las actividades sociales, la Memoria del ejercicio anterior, cuentas y balances anuales y su aprobación, así como los Presupuestos y actuaciones del ejercicio siguiente, y acordar la ampliación o disminución del capital social.

c).- Acordar el ingreso, exclusión forzosa y efectos de la baja de los socios.

d).- La elección o cese de los miembros de la Junta Rectora y de otros órganos de la SAT.

e).-Acordar la asociación o integración de otras SAT, o su participación en sociedades o agrupaciones de la misma naturaleza.

f).-Acordar su disolución, elegir la Comisión Liquidadora y aprobar el balance final.

g).-Asumir las funciones encomendadas por la Ley y los presentes Estatutos a la Junta Rectora cuando el número de socios sea inferior a 10.

2. Las reuniones de, la Asamblea General tendrán el carácter de ordinarias y extraordinarias. La Asamblea se reunirá con carácter ordinario al menos una vez al año, dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio, para examinar y aprobar la Memoria, cuentas y balances del mismo. Las reuniones extraordinarias de la Asamblea se convocarán a iniciativa de 2 (dos) socios.

3.Las reuniones de la Asamblea General se convocarán en primera y segunda convocatoria, mediando entre una y otra 5 (cinco) días de diferencia.

Excepto en aquellos casos en que, por la índole de los temas a tratar, para la adopción de Acuerdos se requiera una mayoría especial, la Asamblea se considerará válidamente constituida en primera convocatoria cuando asista la mayoría de los socios, y en segunda sea cual fuera el número de los asistentes.

La Convocatoria se dará a conocer con una anticipación mínima de 8 (ocho) días a su celebración, salvo cuando quedará constituida con carácter universal. En la comunicación convocando la Asamblea constará la fecha, lugar y hora de la reunión y el Orden del Día a tratar.

4. Los acuerdos de la Asamblea se adoptarán por mayoría simple, excepto en los supuestos expresamente establecidos en los presentes Estatutos. Cada socio dispondrá de un voto.”

“ARTICULO 11º.- DE LA JUNTA RECTORA

La Junta Rectora es el órgano colegiado de gobierno, representación y administración ordinaria de la SAT., Correspondiéndole la dirección de la gestión económica y de las actividades a desarrollar, extendiéndose su competencia a cuanto no esté exclusivamente atribuido a la Asamblea General.

Para considerarse válidamente constituida adoptar Acuerdos se requerirá la asistencia de al menos, la mitad de sus miembros.

La Junta Rectora estará compuesta por 3 (tres) miembros, los cuales tendrán la condición de socios, elegidos por un período de 4 (cuatro) años. Los cargos a desempeñar en la Junta Rectora serán el de Presidente, Secretario y el resto de los componentes tendrán la condición de vocales. Su elección se efectuará democráticamente por mayoría simple. La renovación se realizará cada 2 (dos) años.”

Tercero. – Desde la fecha de constitución, la actividad ordinaria de la SAT ha consistido en la producción, en las distintas explotaciones agrícolas de su titularidad, de manzana Golden y pera conferencia para su venta a distintas empresas, entre ellas, COMERCIAL AGRÍCOLA RÍO TER, S.L. (en adelante COARTER), con domicilio social en Zaragoza.

La pera y la manzana recolectada por los agricultores socios de la SAT se clasifica habitualmente en tres grandes categorías: para consumo en fresco, para cremogenado (zumos, mermeladas, etc.) y destrío (fruta que presenta defectos, taras o podredumbre que impiden su comercialización y consumo). A su vez, la fruta para consumo fresco se clasifica según su tamaño en Extra, Primera y Segunda. En el caso de la pera conferencia se considera Extra la pera de calibre superior a 75, de Primera la pera de calibre entre 65 y 75 y de Segunda la de calibre entre 60 y 65. La de tamaño inferior se destina a cremogenado. Los kilogramos correspondientes a destrío no se pagan por considerar que no es fruta apta para su comercialización.

La clasificación se realiza siempre en los almacenes de las comercializadoras tras la entrega y pesaje total del producto, pues la SAT Alba de Biel no dispone de maquinaria al efecto. Para ello, tras la entrega de una partida de fruta en los almacenes de la comercializadora, se toma un cajón de 200 kilos al azar de entre los entregados por el agricultor socio de la SAT y, en su presencia, se procede al escandallo (clasificación por tamaños y calidades) de la fruta. Los porcentajes de las distintas categorías y calidades obtenidos en el cajón analizado se aplican a toda la partida de fruta entregada.

Cuarto. – Para la campaña de 2017, la SAT y COARTER, en adelante, pactaron verbalmente el 14 de agosto (a punto de comenzar la campaña de recogida de la pera conferencia) que esta primera entregaría a esta última al menos:

- 100.000 kg de pera conferencia
- 150.000 kg de manzana Golden

Comercial Agrícola del Río Ter ofreció a la SAT pagar un precio único por toda la partida de manzana de 0,15 euros y de 0,20 por la pera, sin distinción de calidades. El gerente de Alba de Biel indicó que esos precios eran ridículos, pues no permitían ni compensar los gastos, a lo que la administradora única de COARTER contestó que podía acogerse a la otra forma habitual de contratación que consiste en esperar a fijar el precio definitivo una vez terminada la campaña de comercialización a finales de abril del año siguiente. En tal caso, se realizarían dos pagos a cuenta del precio final en octubre y diciembre, según como fuesen las ventas realizadas por COARTER, y un último pago entre abril y mayo en el que se liquidaría la cantidad restante en función de las calidades de la fruta y de los precios que hubiese obtenido con su venta COARTER. El gerente de la SAT pidió que se le garantizase al menos un precio mínimo, a lo que la administradora de COARTER le dijo que todo dependía del mercado y que la otra alternativa era dejar la fruta en los árboles, pues no encontraría comercializadora que ofreciese precios superiores. El gerente de la SAT telefoneó a las otras dos comercializadoras que existían en la zona, que le ofrecieron exactamente las mismas fórmulas de contratación, condiciones y precios. Ante la falta de medios de transporte propios para llevar la fruta a distribuidoras de otras poblaciones, finalmente decidió aceptar las condiciones de COARTER.

Quinto.- Durante los meses de agosto y septiembre, se realizaron varias entregas de fruta en los almacenes que COARTER tiene en Ejea de los Caballeros. A estos efectos, los agricultores recogían en los almacenes cajones con capacidad aproximada para 200 kilos en los que colocaban la fruta recogida en sus fincas y mediante tractores con remolque lo llevaban a los almacenes de COARTER donde la fruta era pesada y clasificada por la máquina de escandallo de COARTER. Todas las entregas, así como las calidades medias de cada partida quedaban documentadas en los correspondientes albaranes. En estos tickets o albaranes de entrega consta: la fecha, el número de ticket, el propietario de la fruta, el tipo de producto, los kilos, la cantidad de palets y los porcentajes de las distintas calidades de la partida conforme al escandallo realizado.

Así, la relación de tickets entregados por parte de SAT a la comercializadora por las diversas entregas son las siguientes:

- Ticket N° 000135, 20 de agosto de 2017, pera conferencia, 38.220 Kg netos entregados. Tras el escandallo las calidades obtenidas fueron: 28% calidad extra; 30% calidad primera; 22% calidad de segunda; 14% para cremogenado y 6% destrío.
- Ticket N° 000137, 26 de agosto de 2017, pera conferencia, 41.987 Kg netos entregados. Tras el escandallo las calidades obtenidas fueron: 30% calidad extra; 28% calidad primera; 16% calidad de segunda; 18% para cremogenado y 8% destrío.
- Ticket N° 000139, 31 de agosto de 2017, pera conferencia, 59.523 Kg netos entregados. Tras el escandallo las calidades obtenidas fueron, 26% calidad extra; 32% calidad primera; 28% calidad de segunda; 10% para cremogenado y 4% destrío.
- Ticket N° 000151, 11 de septiembre de 2017, manzana Golden, 42.169 Kg netos entregados. Tras el escandallo las calidades obtenidas fueron: 25% calidad extra; 31% calidad primera; 26% calidad de segunda; 12% para cremogenado y 6% destrío.
- Ticket N° 000152, 16 de septiembre de 2017, manzana Golden, 35.951 Kg netos entregados. Tras el escandallo las calidades obtenidas fueron: 26% calidad extra; 29% calidad primera; 25% calidad de segunda; 11% para cremogenado y 9% destrío.
- Ticket N° 000153, 19 de septiembre de 2017, manzana Golden, 85.935 Kg netos entregados. Tras el escandallo las calidades obtenidas fueron: 27% calidad extra; 30% calidad primera; 26% calidad de segunda; 7% para cremogenado y 10% destrío

A continuación, como ejemplo, se adjuntan dos estos albaranes:

SAT N°2009 ALBA DE BIEL					20/08/2017
Carretera Zaragoza, 20 50660, Ejea de los Caballeros (Zaragoza) Telf: 956320020					
Ticket: 000135					
COMERCIAL AGRÍCOLA RÍO TER, S.L.					
Producto: PERA CONFERENCIA					
	Cantidad	Tipo	Palots	Kg	
	25	PALOTS	ITALIANO	1.310Kg	
	Cal Extra	Cal Primera	Cal Segunda	Cremogenado	Destrío
kg netos: 38.220kg entregados	28%	30%	22%	14%	6%
SAT N°2009 ALBA DE BIEL					11/09/2017
Carretera Zaragoza, 20 50660, Ejea de los Caballeros (Zaragoza) Telf: 956320020					
Ticket: 000151					
COMERCIAL AGRÍCOLA RÍO TER, S.L.					
Producto: MANZANA GOLDEN					
	Cantidad	Tipo	Palots	Kg	
	22	PALOTS	ITALIANO	1.430Kg	
	Cal Extra	Cal Primera	Cal Segunda	Cremogenado	Destrío
kg netos: 42.169kg entregados	25%	31%	26%	12%	16%

En resumen, en las siguientes tablas se proporciona la información sobre el número de kilogramos de fruta entregados por la SAT y las calidades obtenidas tras el escandallo realizado por COARTER con su maquinaria y personal.

PERA CONFERENCIA						
	kg netos entregados	cal. Extra	cal. Primera	cal. Segunda	cremogenado	destrío
20/08/2017	38.220,00	28% 10.702	30% 11.466	22% 8.408	14% 5.351	6% 2.293
26/08/2017	41.987,00	30% 12.596,10	28% 11.756,36	18% 7.557,66	18% 7.557,66	6% 2.519,22
31/08/2017	59.523,00	26% 15.475,98	32% 19.047,36	28% 16.666,44	10% 5.952,30	4% 2.380,92
Kg netos entregados	139.730,00	38.773,68	42.269,72	32.632,50	18.860,76	7.193,34

MANZANA GOLDEN						
	kg netos entregados	cal. Extra	cal. Primera	cal. Segunda	cremogenado	destrío
11/09/2017	42.169,00	25% 10.542	31% 13.072	26% 10.964	12% 5.060	6% 2.530
16/09/2017	35.951,00	26% 9.347,26	29% 10.425,79	25% 8.987,75	11% 3.954,61	9% 3.235,59
19/09/2017	85.935,00	27% 23.202,45	30% 25.780,50	26% 22.343,10	7% 6.015,45	10% 8.593,50
Kg netos entregados	164.055,00	43.091,96	49.278,68	42.294,79	15.030,34	14.359,23

Sexto.- De acuerdo a la práctica habitual en la zona y conforme a lo acordado verbalmente por las partes, la comercializadora realizó en los meses de octubre y diciembre dos pagos a cuenta del precio final. En octubre, se realizó un pago por importe de 4.181,84 euros como liquidación de la fruta para cremogenado que según palabras textuales del administrador de COARTER se liquidaba a 0,15 euros el kilo de pera y a 0,09 euros el kilo de manzana.

En diciembre se pagaron otros 20.000 euros “a cuenta de la liquidación final”. Uno de los socios de Alba de Biel envió un correo electrónico preguntando al gerente de COARTER a que correspondía ese pago, recibiendo la siguiente respuesta:

“El pago corresponde a algunas partidas de pera y manzana que han comenzado a venderse. De momento la campaña va muy bien y los precios son buenos, pero con tendencia al alza, por lo que creemos que será mejor esperar para vender más adelante el resto de la partida entregada”

El socio mediante otro correo preguntó a qué precios se había vendido la pera y la manzana, el gerente le remitió un nuevo correo electrónico, en el que le decía que no podían revelar los precios de venta de la fruta a sus clientes, pues era información comercial, pero sí los precios medios de liquidación que habían aplicado para el pago a cuenta de diciembre por la pera conferencia y la manzana a todos los agricultores que habían servido fruta a COARTER

	Precio (€/kg)	
	Pera conferencia	Manzana Golden
cal. extra	0,60	0,50
cal. Primera	0,55	0,45
cal. Segunda	0,40	0,30
cremogenado	0,15	0,09

Quinto. – El 25 abril de 2018, las partes se reunieron y el gerente de COARTER propuso la siguiente liquidación definitiva:

- Pera conferencia: 78.000 kg a 0,35 euros = 27.300 euros. Se indica que 35.675,9 kilos se han podrido y no se han podido vender.
- Manzana Golden: 93.542 kgs. a 0,30 euros= 28.062,6 euros. Se indica que 41.123 kilos estaban afectados de Bitter pie (enfermedad propia de la manzana que se muestra en forma de manchas rojas en el exterior y puntos negros en el interior) y no se habían podido vender.

En consecuencia, la liquidación total suponía un importe de $27.300 + 28.062,6 = 55.362,6$ euros. Dado que ya se habían satisfecho 20.000 euros, debían emitirles una factura por importe de 35.362,6 euros.

Sin embargo, la SAT Alba de Biel muestra su firme disconformidad con la propuesta y abandonan la reunión sin alcanzar ningún acuerdo.

Séptima. – El 3 de mayo de 2018, la SAT emitió factura por un importe de 115.975,38 euros (59.565,55 € + 56.409,82 €) por la fruta pendiente de pago por los precios medios que la comercializadora utilizó para realizar los anticipos en diciembre.

LIQUIDACIÓN PERA CONFERENCIA			
	KG		
	entregados	€/kg	TOTAL
cal. extra	38.773,68	0,6	23.264,21 €
cal. Primera	42.269,72	0,55	23.248,35 €
cal. Segunda	32.632,50	0,4	13.053,00 €
			59.565,55 €

LIQUIDACIÓN MANZANA GOLDEN			
	KG		
	entregados	€/kg	TOTAL
cal. extra	43.091,96	0,5	21.545,98 €
cal. Primera	49.278,68	0,45	22.175,41 €
cal. Segunda	42.294,79	0,3	12.688,44 €
			56.409,82 €

La SAT concedió un aplazamiento de pago de 30 días naturales desde la recepción de la factura, indicando en esta que el día máximo para proceder al pago era el 4 de junio de 2018.

Octava. – Tras la recepción de la factura, el gerente de COARTER se pone en contacto telefónicamente con la SAT señalando que la factura girada en ningún caso es conforme con la liquidación pactada y negándose a pagar. Adujo que se había demostrado que gran cantidad de la fruta se entregó en muy mal estado perdiéndose un importante porcentaje de la fruta en las cámaras, de forma que no se había podido vender. Finalmente, el gerente advirtió que los precios medios utilizados por la SAT en la factura resultan muy superiores a los precios iniciales ofrecidos (0,15 por la pera y 0,20 por la manzana) y que, en cualquier caso, eran precios inaceptables.

Los socios de la SAT replican que el problema del estado de la fruta no radica en la entrega, sino en una avería de las cámaras frigoríficas de COARTER, tal y como se rumorea en la zona. Y que, ellos nada pueden hacer con la caída de precios a partir del mes de enero debido a la buena cosecha de cítricos y a las importaciones de fruta fresca a bajo precio, pese a las positivas expectativas del mes de diciembre.

A principios del mes de julio la comercializadora sigue sin pagar sin que exista ninguna posibilidad de que las partes alcancen un acuerdo.

II. CUESTIONES JURÍDICAS PLANTEADAS

En relación son los antecedentes de hecho expuestos, se plantean las siguientes cuestiones jurídicas:

1. Calificación del negocio jurídico celebrado entre las partes
2. Cumplimiento de las obligaciones de la SAT ALBA DE BIEL
3. Posible nulidad del contrato celebrado
4. Incumplimiento de las obligaciones que incumben a COARTER, caso de estimarse válido el contrato
5. Acciones a ejercitar y vías y procedimiento más adecuados

III. NORMATIVA APLICABLE

Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio.

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación.

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

Ley 10/2012, de 20 de noviembre, por la que se regulan determinadas tasas en el ámbito de la Administración de Justicia y del Instituto Nacional de Toxicología y Ciencias Forenses.

IV. FUNDAMENTOS DE DERECHO

1. CALIFICACIÓN DEL NEGOCIO CONTRACTUAL CELEBRADO Y RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE

La primera cuestión que se debe resolver para dar una adecuada respuesta jurídica a la SAT ALBA DE BIEL (en lo que sigue: la SAT), es determinar qué negocio jurídico ha celebrado con la comercializadora.

En este punto hay que tener en cuenta que las partes negociaron la comercialización de las peras y manzanas verbalmente, pero sin revestir de forma escrita la exteriorización de esa voluntad. Dicho de otro modo, las partes no determinaron sus derechos y obligaciones en un documento escrito. Esta falta de constancia por escrito del pacto, dificulta determinar la naturaleza del contrato, pero no impide su calificación, para lo que deberemos atender a las relaciones reales que unen a las partes, al contenido real de lo pactado¹.

Por otro lado, tanto para los contratos civiles como para los mercantiles rige el principio consensualista o espiritualista, es decir, existe libertad de elección de la forma del contrato (art. 1278 CC), sin que la forma verbal afecte a su existencia o la producción de efectos, siempre que concurren los requisitos necesarios para su validez² (consentimiento, objeto y causa) y que no nos encontremos ante contratos para cuya validez se exija la forma escrita (art. 1280 CC). En realidad, la forma verbal únicamente tiene mero alcance probatorio con carácter general.

¹ Es doctrina jurisprudencial consolidada, por todas, la STS de 26 de noviembre de 2014 (RJ 6024/2014): "Es especialmente clara la de 2 marzo 2007 (RJ 2007, 1622) que dice así: "Dice la sentencia de 15 de diciembre de 2005 (RJ 2006, 61) que "hay doctrina jurisprudencial constante, como la reflejada en la sentencia de 14 de mayo de 2001 (RJ 2001, 6207) , que dice "los contratos son lo que son y la calificación no depende de las denominaciones que le hayan dado los contratantes (sentencias de 26 de enero de 1994 (RJ 1994, 445); 24 de febrero y 13 de noviembre de 1995 (RJ 1995, 8122) ; 18 de febrero (RJ 1997, 1004), 18 de abril y 21 de mayo de 1997 y 7 de julio de 2000 , entre otras), pues, para la calificación, que constituye una labor insertada en la interpretación, habrá de estarse al contenido real, es decir, que habrá de realizarse de conformidad con el contenido obligacional convenido y el protagonismo que las partes adquieren (entre otras sentencias, las de 20 de febrero (RJ 1991, 1514) , 4 de julio y 30 de septiembre de 1991 ; 10 de abril , 20 y 23 de julio de 1992 ; 26 de enero y 25 de febrero de 1994 (RJ 1994, 1196) y 9 de abril de 1997) , con prevalencia de la intención de las mismas sobre el sentido gramatical de las palabras (sentencia de 22 de abril de 1995 (RJ 1995, 3493)), al tener carácter relevante el verdadero fin jurídico que los contratantes pretendían alcanzar con el contrato (sentencia de 4 de julio de 1998 (RJ 1998, 5413)".

² En este sentido, la STS de 26 de abril de 1999 (RJ 2696/1999) señala:" Esta Sala ha tenido ocasión de pronunciarse sobre la cuestión, creando doctrina jurisprudencial consolidada que declara que no afecta a la validez del contrato la no observancia de las complementarias formalidades escritas de orden administrativo, al garantizar ciertas exigencias sólo de trascendencia colegial, pues ha de atenderse al principio espiritualista que disciplina la contratación civil, por lo que las relaciones contractuales resultan eficaces y vinculantes, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que concurren los requisitos esenciales para su validez (arts. 1258 y 1278 del Código Civil)."

1.1. Negocio jurídico celebrado

Antes de exponer las distintas alternativas de calificación debemos concretar cuál era la voluntad de las partes y qué relaciones las unían. En primer lugar, hay que tener en cuenta que tanto la SAT como la comercializadora eran conocedoras de los usos y costumbres de la zona y actuaban en consecuencia. Así, el objetivo de la SAT era ofrecer su producto a un tercero, la comercializadora, para que esta procediera a su venta en el mercado y, posteriormente, le pagara la fruta entregada, pero sin fijar un precio en el momento inicial, sino en un momento posterior. A la vista de esta relación, pueden ser varias las alternativas de calificación.

A. Valoración de las posibles alternativas de calificación

a. Contrato complejo: comisión y depósito

En una primera aproximación, se observa que existen elementos que podrían indicar que nos hallamos ante un contrato de comisión mercantil y un contrato de depósito, pero pactados conjuntamente para conformar un conjunto negocial único de forma que ninguno de estos contratos es independiente entre sí. En este sentido, nos encontraríamos ante un contrato complejo que, según la STSJ de Navarra de 5 de junio de 2003 (RJ 5434/2003):

“más en particular, un contrato complejo, con obligaciones y prestaciones propias de distintos tipos contractuales, vinculadas entre sí por su preordenación a la consecución de un fin económico común a las partes, que dota de unidad al conjunto negocial y le inviste de causa.”

El contrato de comisión mercantil puede definirse como aquel mandato (mercantil) en virtud del cual el mandatario (comisionista) se obliga a realizar o participar en un acto o contrato mercantil por cuenta del mandante (comitente)³. Es un contrato consensual que se perfecciona con el mero consentimiento. Consentimiento que ha de prestarse de forma expresa o tácita, presumiéndose aceptada la comisión cuando el comisionista ejecuta alguna gestión del encargo⁴ (art. 249 CCom).

³ Así lo define GARCÍA LUENGO, R. et al., «Contratos de distribución» en *Contratos Mercantiles*, Bercovitz Rodríguez-Cano, A.(dir.), Aranzadi, Pamplona, 2017, capítulo III, subcapítulo I, epígrafe 1.1., párrafo 4º.

⁴ GARCÍA LUENGO, R. et al., «Contratos de distribución», cit., capítulo III, subcapítulo I, epígrafe 2.2., párrafo 1º.

La nota caracterizadora del contrato de comisión es la relación de confianza subyacente entre las partes, llegando a ser calificado por la jurisprudencia –vid. por todas, la STS de 4 de abril de 1998 (RJ 2213/1998)-, como un contrato «*intuitu personae*», fundado en la mutua confianza entre los contratantes. De este modo, aceptada la comisión (art. 252 CCom), la principal obligación del comisionista es cumplir con el encargo del comitente (STS de 9 de junio de 2008, RJ 4243/2008)⁵, observando las instrucciones recibidas y solicitando las necesarias (art. 256.1 y 254 CCom). A cambio del cumplimiento del encargo, el comitente está obligado al abono de la retribución al comisionista, salvo pacto en contrario (art. 277 CCom).

A partir de la definición dada anteriormente, se puede considerar que el elemento clave es la realización de una actividad por cuenta ajena con relevancia jurídica, igual que en el mandato civil (art. 1709 CC). Si no concurre este elemento, no hay mandato. Por tanto, la causa subyacente en todo contrato de comisión mercantil es el encargo por parte del comitente de llevar a cabo una determinada operación con trascendencia jurídica.

Existiendo este mandato, son admisibles dos formas de actuación del comisionista, que puede actuar en su propio nombre o en nombre del comitente, pero, en todo caso, por cuenta de este. En este punto, conviene traer a colación por la claridad expositiva en la distinción de ambas modalidades de actuación, la SAP de Córdoba de 30 de diciembre de 1996 (AC 1996\1503):

“En efecto, aunque el comisionista ha de actuar siempre en interés (o «por cuenta») del comitente, el artículo 245 del Código de Comercio admite dos modalidades en cuanto al desempeño de la comisión en lo que se refiere al sujeto en cuya esfera patrimonial se producen los efectos jurídicos del desempeño del negocio objeto de aquélla. Se trata del tema de la acumulación de la representación voluntaria directa al contrato de comisión. Así, es admisible que el comisionista contrate con el tercero, bien en nombre propio o bien en el de su comitente. El primer modo es un caso de representación indirecta, mientras que el segundo lo es de representación directa.

En el primer caso -representación indirecta-, el comisionista queda directamente obligado con el tercero «como si el negocio fuese propio» de aquél. Se da un perfecto aislamiento jurídico entre las esferas patrimoniales del tercero y del comitente. Los derechos y obligaciones y las correspondientes acciones se dan entre comisionista y tercero; el comitente queda fuera de la esfera obligacional y el comisionista responde en exclusiva ante el tercero

⁵ GARCÍA LUENGO, R. et al., «Contratos de distribución», cit., capítulo III, subcapítulo I, epígrafe 3.1., párrafo 2º.

(art. 246) (SS. 21 marzo 1955 [RJ 1955\1114], 3 abril 1956 [RJ 1956\1543], 14 febrero 1973 [RJ 1973\3205], 3 diciembre 1984 [RJ 1984\6027] y 26 julio 1990 [RJ 1990\6181]).

En el segundo caso -comisión por representación directa-, el tercero quedará directamente vinculado con el comitente (S. 21 junio 1985 [RJ 1985\3305]). En función de ello, el comisionista precisará contar con el previo apoderamiento por parte de su comitente a fin de que su actuación incida directamente sobre la esfera personal del representado.”

En el caso que aquí nos ocupa, cabría interpretar en una primera aproximación que la SAT encomendó a COARTER la venta de la fruta actuando en nombre propio, pero obrando por cuenta de esta, en cualquier caso. Sería la comercializadora quien se obligaría frente al tercero, no existiendo ninguna relación entre este y la SAT conforme a lo previsto en el art. 246 CCom.

Pero la relación jurídica entre las partes no se contraería tan solo al contrato de comisión, sino que, tras la entrega de la fruta por parte de la SAT en los almacenes de la comercializadora, se habría perfeccionado también un contrato de depósito mercantil (art. 305 CCom). COARTER vendría obligada, en consecuencia, a guardar y custodiar la fruta tal y como la recibió (art. 306 CCom)⁶, respondiendo por los daños cuando concorra dolo o culpa, o bien no haya adoptado una conducta activa previsor (art. 306.2 CCom)⁷. De

⁶ En este sentido, el TS En concreto, el TS en su sentencia de 13 de diciembre de 1996 (RJ 8999/1996) señala que: “El contrato de depósito se puede definir legalmente como el pacto en virtud del cual uno recibe la cosa ajena con la obligación de guardarla y restituirla; siendo esencial al mismo la obligación de custodiar y devolver lo que se recibió, cuando sea pedido por el depositante.”

⁷ En este sentido, STS de 20 de octubre de 1989 (RJ 6942/1989): “El motivo ha de ser claramente desestimado pues el recurrente olvida algo tan claro y elemental como es el hecho incuestionable de que las partes litigantes dieron vida a un depósito retribuido o remunerado de carácter mercantil en el que el depositario o almacenista, propietario de cámaras frigoríficas, está obligado, a cambio de la remuneración convenida, a guardar y custodiar la mercancía recibida en sus frigoríficos de forma idónea y adecuada para su posterior utilización comercial por el depositante, que precisamente ha buscado en el depósito pactado el marco o lugar adecuado para la conservación de mercancía perecedera, esto es, un almacén «frigorífico» concebido cabalmente para el mantenimiento de los ajos para su posterior utilización, siendo en consecuencia de pertinente aplicación al supuesto el párrafo 2.º del art. 306 del Código de Comercio a cuyo tenor «en la conservación del depósito responderá el depositario de los menoscabos, daños y perjuicios que las cosas depositadas sufrieren por su malicia o negligencia y también de los que provengan de la naturaleza o vicio de las cosas, si en estos casos no hizo por su parte lo necesario para evitarlos o remediarlos, dando aviso de ellos además al depositante, inmediatamente que se manifestaren». Precepto que, al igual que los concordantes arts. 303 y siguientes del Código de Comercio, y 1758 y siguientes del Código Civil, no marcan o señalan un tiempo de duración para el contrato de depósito (mercantil o civil), estando obligado el depositario a la restitución de la cosa depositada precisamente cuando le sea pedida por el depositante (art. 306, párrafo 1.º del Código de Comercio y 1766 del Código Civil).”

esta forma, la obligación de custodia se convierte en una obligación accesoria del contrato de comisión, pero con identidad propia.

b. Contrato de compraventa

La siguiente modalidad contractual objeto de análisis es el contrato de compraventa. En nuestro ordenamiento jurídico, existen dos tipos de compraventa, la civil y mercantil, esta última con unas características y régimen jurídico propio, pero el concepto de compraventa es único y viene establecido en el art. 1445 CC⁸:

“Art 1445 CC: “Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente.”

Por tanto, son elementos constitutivos del contrato de compraventa⁹: el consentimiento de las partes (que debe prestarse por persona con capacidad suficiente y libre de vicios), el objeto de la compraventa (tanto la cosa como el precio) y la causa. Respecto a este último requisito, conforme al art. 1274 CC la causa en los contratos sinalagmáticos está constituida por el dato objetivo del intercambio de prestaciones¹⁰. En este sentido, la STS de 29 de julio de 1995 (RJ 5921/1995) señaló que la causa en el contrato de compraventa:

⁸ AA.VV., «Contratos de intercambio de bienes materiales» en *Contratos Mercantiles*, Bercovitz Rodríguez-Cano, A.(dir.), Aranzadi, Pamplona, 2017, capítulo II, subcapítulo I, epígrafe 1, párrafo 3º.

⁹ En este mismo sentido, la STS de 3 de junio de 2002 (RJ7739/2002) señala que: “Del artículo 1445, se deducen los requisitos esenciales del contrato de compraventa: a) es un contrato consensual, que se perfecciona por el mero consentimiento, como resulta de la expresión «se obliga» y del artículo 1450, el cual dispone que la venta se perfeccionará entre comprador y vendedor, y será obligatoria para ambos, si hubieren convenido en la cosa objeto del contrato y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado; b) es un contrato bilateral, pues de él nacen obligaciones recíprocas para ambas partes contratantes; c) es un contrato oneroso, por la correspondencia entre las contraprestaciones de las partes; y d) es traslativo de dominio, en el sentido de que sirve de título para adquirir el dominio de la cosa vendida, de conformidad con la doctrina del título y del modo seguida por el Código Civil (artículos 609 y 1095)”.

¹⁰ En concreto, la STS de 19 de junio de 2009 (RJ 4449/2009) establece que: “El artículo 1274 del Código civil, cuya directa inspiración en la doctrina de POTHIER ya fue reconocida por esta Sala en decisiones muy antiguas, ha sufrido una lectura jurisprudencial en la que se ha acentuado el sentido objetivo, más coherente con las tesis doctrinales imperantes que presentan la causa como la función económico-social del negocio. Así, las Sentencias de 8 de julio de 1983 (RJ 1983, 4117) , 4 de mayo de 1987, 25 de febrero de 1995 (RJ 1995, 1643) , 24 de enero de 1992, 8 de febrero de 1996, 17 de abril de 1997 o 17 de diciembre de 2004 (RJ 2005, 1813) , entre muchas otras, consideran que la causa es la razón objetiva, precisa y tangencial a la formación del contrato y se define e identifica por la función económico-social que justifica que un determinado negocio jurídico reciba la tutela y protección del ordenamiento jurídico. En los contratos sinalagmáticos, la causa está constituida por el dato objetivo del intercambio de las prestaciones (SSTS 8 de julio de 1974, 8 de julio de 1983, 17 de enero de 1985 (RJ 1985, 180) , 11 de abril de 1994, 21 de julio de 2003 (RJ 2003, 5850) , etc.) Así entendida, la causa se ha de distinguir de los móviles subjetivos, cuya relevancia se produce cuando sean reconocidos y exteriorizados por ambas partes contratantes (SSTS 4 de mayo de 1987, 30 de septiembre y 21 de noviembre de 1988, 31 de enero de 1991, 8 de febrero de 1996, 6 de junio de 2002 (RJ 2002, 4874) , etc.).”

“viene determinada para el vendedor por la percepción del precio y respecto del comprador por la entrega de la cosa, que es precisamente lo que impulsa al primero a vender y al segundo a adquirir”

Dicho de otra forma, considerando que las partes han celebrado un contrato de compraventa, es necesario probar que la SAT, como parte vendedora, tenía la intención entregar la fruta, transmitiendo su propiedad, a cambio de un precio; de forma que el comprador adquiriría la propiedad de lo transmitido por dicho precio.

Por otro lado, hay que señalar que se trata de un contrato no formal. Se perfecciona con el mero consentimiento que debe recaer sobre la cosa y el precio *ex art.* 1450 CC. En este sentido, la SAP de Burgos de 2 de febrero de 2001 (JUR 2001\116215) señala que:

“Los contratos se perfeccionan y conforman su obligatoriedad y contenido con existencia jurídica tan pronto como se produce el consentimiento de los intervinientes (arts. 1.261 y 1.254 del Código Civil), como manifestación del necesario asenso sobre la cosa negociada y la causa del convenio, causa que tiene un carácter objetivo, y que está constituida por el fin que se persigue en cada especie contractual; no por los motivos que impulsan a cada parte a contratar que son los que la parte demandada entiende no se han explicitado en el contrato; ordinariamente irrelevantes y sin transcendencia jurídica. En el caso de autos, tratándose de un contrato de compraventa, la causa del mismo se encuentra, como contrato oneroso o sinalagmático que es, de acuerdo con el artículo 1.274 del Código Civil, y se encuentra en el intercambio de prestaciones que, sin duda, concurre en el supuesto que nos ocupa.

En nuestro supuesto de hecho, de calificarse como compraventa, existe acuerdo sobre el objeto de la compraventa: manzanas y peras, y la cantidad. Sin embargo, no hay precio pactado por las partes, sino que este se fijará posteriormente. Pero la ausencia de determinación de este elemento esencial en el momento de perfección del contrato no puede desvirtuar su calificación inicial, sino que, como se ha señalado anteriormente, debemos atender a la voluntad de las partes.

c. Contrato de suministro

Paralelo al estudio del contrato de compraventa, debemos analizar si se trata de un contrato de suministro, ya que nos encontramos frente a diversas entregas de fruta que son objeto de un único pago final.

El contrato de suministro es una modalidad construida doctrinalmente como atípica y distinta de la compraventa, así la STS de 3 de abril de 2003 (RJ 3002/2003) ha definido este contrato como:

“un contrato único por el que la primera (suministrador o proveedor) se había obligado a entregar sucesivas y periódicas cosas muebles a la segunda (suministrado) que se obligó a pagar un precio cierto y determinado.”

La principal diferencia con el contrato de compraventa es la duración. El contrato de suministro es de tracto sucesivo, ya que su cumplimiento se alarga en el tiempo al requerir varias prestaciones, periódicas o continuadas¹¹, atendiendo a un interés duradero del suministrado. En este sentido, la STS de 23 de mayo de 2002 (RJ 7158/2002):

“...pero, mientras en la compraventa, la cosa vendida se entrega de una vez o en actos distintos, en el suministro se cumple de manera sucesiva, obligándose una parte a la entrega de cosas y la otra al pago del precio, en entregas y pagos sucesivos y períodos determinados o determinables, como figura recogido en las sentencias de este Tribunal de 20 de mayo de 1986, 10 de septiembre de 1987, 8 de julio de 1988 y 28 de febrero de 1996. La resolución recurrida recoge al respecto, con cita de las sentencias de esta Sala de 30 de noviembre de 1984 y 8 de julio de 1988, que se trata de un contrato por el cual una de las partes se obliga, a cambio de un precio, a realizar en favor de otra u otras, prestaciones periódicas y continuas, cuya función es la satisfacción de necesidades continuas para atender al interés duradero del acreedor.”

En definitiva, resulta evidente la diferencia con la compraventa. En este contrato, la prestación es única, y ello pese a que se ejecute fraccionadamente, lo cual es una mera cuestión incidental. Mientras que el contrato de suministro tiene por objeto un conjunto plural de prestaciones que se producirán en momentos temporales sucesivos pactados, en atención a sus necesidades del suministrado. Dicho de otra forma, la periodicidad es un elemento consustancial a este tipo de contrato¹².

d. Contrato estimatorio

El siguiente contrato afín a la compraventa que debe ser objeto de estudio en este dictamen es el contrato estimatorio. Aunque su naturaleza jurídica es muy discutida, la doctrina considera que se trata del acuerdo por el que una de las partes, el *tradens*, entrega a la otra, el *accipiens* o detallista, determinadas cosas muebles cuyo valor se estima en una cantidad cierta obligándose ésta a procurar la reventa de dichas cosas dentro de un

¹¹ AA.VV., «Contratos de intercambio de bienes materiales...», cit., capítulo II, subcapítulo VIII, epígrafe 2.3, párrafo 3º.

¹² AA.VV., «Contratos de intercambio de bienes materiales», cit., capítulo II, subcapítulo VIII, epígrafe 2.4, párrafo 2º.

plazo y a devolver el valor estimado de las cosas que vende y el resto de las no vendidas¹³. En este mismo sentido se ha pronunciado la SAP de Barcelona de 25 de abril de 1995 (AC\1996\919).

Se trata de un contrato atípico, fruto de la voluntad de las partes que la SAP de Barcelona de 19 de septiembre de 1996 (AC\1996\1741) ha calificado como contrato mixto o complejo por incorporar elementos propios de otras categorías contractuales, en concreto, del contrato de compraventa, depósito y mercantil, véase la SAP de Almería de 6 de octubre de 1998 (AC 1998\2076)¹⁴.

Sin embargo, la doctrina¹⁵ parece rechazar considerarlo como una modalidad particular de la compraventa. En el contrato estimatorio, a diferencia de la compraventa, con la simple entrega de la cosa no se transmite la propiedad dado que el *accipiens* se obliga a restituirlas, aunque sí se transmite el poder de disposición sobre ella, que le permite venderla. Así siguiendo a la doctrina más experta, GARRIGUES¹⁶, el contrato estimatorio es una compraventa bajo condición suspensiva que no produce sus efectos en tanto en cuanto el *accipiens* no haga efectiva su facultad de disposición sobre las cosas estimadas.

Es en este punto donde se establece la diferencia con la compraventa, en la transmisión de la propiedad y, por tanto, de los riesgos de la cosa, con su entrega.

B) Conclusión

Como se ha señalado anteriormente para proceder a calificar un contrato es necesario atender a la voluntad real de las partes al celebrar el contrato. Resulta evidente, que, tras la negociación, el objetivo de la SAT ALBA DE BIEL no es encomendar a COARTER la comercialización y venta de la fruta entregada, sino proceder a un intercambio de las peras y las manzanas, por un determinado precio que no se fija en un

¹³ AA.VV., «Contratos de intercambio de bienes materiales», cit., capítulo II, subcapítulo IX, epígrafe 2, párrafo 1º.

¹⁴ En esta sentencia se señala que, “Las cláusulas contenidas en el documento de 15 de junio de 1993, permiten afirmar que la voluntad de las partes al suscribir dicho documento fue la de reunir en un contrato único los efectos propios del contrato de compraventa, depósito y comisión, creando un negocio jurídico de naturaleza compleja, pero con efectos propios al amparo de lo dispuesto en los arts. 1255 del Código Civil y 309 del Código de Comercio.”.

¹⁵ AA.VV., «Contratos de intercambio de bienes materiales», cit., capítulo II, subcapítulo IX, epígrafe 3, párrafo 3º.

¹⁶ AA.VV., «Contratos de intercambio de bienes materiales», cit., capítulo II, subcapítulo IX, epígrafe 3, párrafo 3º.

momento inicial. Luego existe *causa vendendi* y las partes tienen la voluntad de celebrar un contrato de compraventa.

Por tanto, en primer lugar, respecto al contrato complejo de comisión y depósito, si atendemos a la realidad fáctica de los hechos, falta un elemento esencial de todo contrato de comisión: el encargo en cuestión que se encomienda realizar, entendido como actividad con relevancia jurídica, y las instrucciones para llevarlo a cabo. Como se describe en los antecedentes de hecho, la actividad de la SAT consiste en la producción de fruta en las distintas explotaciones agrícolas de las que es titular, para posteriormente proceder a su comercialización y venta. En el caso que aquí nos ocupa, la SAT no ha cambiado su forma de trabajar, no ha encargado a la comercializadora que proceda a la venta de la fruta, manteniendo la SAT mientras tanto su propiedad. Por otro lado, y respecto a las obligaciones derivadas del contrato de depósito, en ningún caso, la SAT entrega la fruta a COARTER para que esta proceda a su custodia y cuidado diligente. En realidad, cuando la SAT realiza las sucesivas entregas y pone a disposición de la comercializadora la fruta, deja de ser su propietario, no siendo responsable por los daños ocasionados por la avería en las cámaras frigoríficas.

En segundo lugar, respecto al contrato de compraventa, la voluntad de las partes en su acuerdo verbal, es proceder al intercambio de las manzanas y las peras por precio. El problema en esta relación es que no hay acuerdo inicial entre las partes sobre el precio, pero como se ha señalado anteriormente, la ausencia de este elemento no desvirtúa la calificación del potencial contrato como de compraventa. De hecho el art. 1447 CC admite que el precio pueda determinarse en un momento posterior, siempre que no quede al arbitrio de uno de los contratantes (art. 1449 CC).

Pese a que en el momento de celebración del contrato de compraventa no hay fijado un precio, se acuerdan las bases para su fijación posterior. En un primer estado de las conversaciones, COARTER ofrece verbalmente un precio único por toda la partida de manzana de 0,15 euros y de 0,20 por la pera, sin distinción de calidades, siendo rechazado por la SAT. Finalmente se acuerda esperar a fijar el precio definitivo una vez terminada la campaña de comercialización a finales de abril del año siguiente. Las dos partes están de acuerdo en realizar dos pagos a cuenta del precio final en octubre y diciembre, según como fuesen las ventas realizadas por COARTER, y un último pago entre abril y mayo en el que se ha de liquidar la cantidad restante en función de las calidades de la fruta y de los precios que hubiese obtenido con su venta COARTER. En conclusión, pese a que no

hay acuerdo ni consentimiento sobre un precio concreto al celebrarse el contrato, las partes han formalizado un contrato de compraventa. COARTER cuando negocia con la SAT sabe que no es una mera comisionista, sino que como hemos señalado, se habla de un precio, aunque no se fije uno definitivo. Por tanto, COARTER tiene conocimiento de que su principal obligación no es vender la fruta propiedad de la SAT por cuenta de esta, sino que, en realidad, está comprando esa fruta a cambio de un precio con el fin de revenderla posteriormente en su propio nombre y por cuenta propia.

Tampoco se trata de un contrato de suministro. Resulta evidente que las distintas entregas de fruta no responden a intereses de la empresa suministrada, ni esta las determina, sino que se producen conforme avanza la recogida de la fruta. Es decir, nos encontramos ante una prestación única, pero, por la propia naturaleza del objeto, su entrega se fracciona. Tampoco estamos frente a un contrato estimatorio, puesto que no se ha pactado que si la comercializadora no consigue vender la fruta deba devolverla a la SAT, elemento característico de este contrato. La voluntad de las partes no fue celebrar un contrato estimatorio.

1.2. Carácter civil o mercantil de la compraventa

Calificado el negocio celebrado entre las partes como una compraventa, la siguiente cuestión a tratar es determinar si tiene naturaleza civil o mercantil. Esta distinción tiene una importante transcendencia jurídica debido a la diferente regulación de distintos aspectos en una y otra clase de compraventa, como son: el plazo de prescripción de la acción del vendedor para el reclamar el cumplimiento de la obligación de pagar el precio y las reclamaciones por vicios aparentes y ocultos¹⁷.

Los artículos 325 y 326 CCom contienen la delimitación legal de la compraventa mercantil. El art. 325 CCom señala que:

“Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa”

¹⁷ Existe distinta regulación en distintas cuestiones. En primer lugar, el plazo de prescripción de la acción del vendedor para el reclamar el pago del precio: mientras en la compraventa mercantil es el plazo general de 5 años (art. 1964.2 CC), en la compraventa civil el plazo es de 3 años (art. 1967.4 CC). La segunda diferencia es que en la compraventa mercantil los vicios tanto aparentes como ocultos deben ser denunciados previamente para poder ejercitar posteriormente las correspondientes acciones. Y finalmente la última diferencia es el régimen de arras: en la compraventa mercantil, a falta de pacto, las arras tienen carácter confirmatorio (art. 343 CCom), mientras que en el régimen civil son penitenciales (art. 1454 CC).

Mientras que el art. 326 CCom excluye el carácter mercantil de una serie de compraventas, entre ellas, las realizadas por “los labradores o ganaderos de los frutos o productos de sus cosechas o ganados”.

Por tanto, doctrina y jurisprudencia determinan la mercantilidad de la compraventa atendiendo a tres requisitos: elemento objetivo, elemento subjetivo y las exclusiones del art. 326 CCom.

Para que una compraventa se califique de mercantil debe tener por objeto una cosa mueble, requisito que evidentemente cumple la compraventa de peras y manzanas. El elemento subjetivo de la compraventa mercantil viene determinado por la intención del comprador de revender lo comprado con ánimo de lucrarse con la reventa obteniendo un beneficio. Con la exigencia de este propósito, el legislador ha introducido la especulación como requisito determinante de la mercantilidad dando lugar a una desprofesionalización de la compraventa¹⁸. Así, podría calificarse como mercantil una compraventa en la que alguna o ninguna de las partes fuese comerciante a efectos del Código de Comercio, siempre que el comprador, al adquirir la cosa tuviese la intención de revenderla con lucro. En el caso que nos ocupa es evidente que COARTER compra para posteriormente revender, pues es esta precisamente su actividad empresarial principal.

Con la concurrencia de estos dos requisitos, la compraventa de nuestro supuesto puede calificarse como mercantil. Sin embargo, hay que analizar las excepciones previstas en el art. 326 CCom. En concreto, el apartado segundo de este artículo excluye el carácter mercantil de las ventas que realicen los labradores de los productos de sus cosechas. Sin embargo, en la actualidad, hay que ser cuidadoso en la interpretación de este precepto, cuyo tenor literal ha permanecido inalterado desde la promulgación del Código de Comercio. Y es que el legislador de 1885, fecha en la que se promulga el Código de Comercio, excluye estas ventas teniendo en mente una agricultura de subsistencia, de tipo familiar, en la que se venden tan solo aquellos excedentes que no se consumen¹⁹.

Hoy resulta difícil determinar cuándo rige tal exclusión, si tenemos en cuenta que las normas han de ser interpretadas atendiendo al momento en que han de aplicarse (art. 3 CC). Tampoco ayuda la jurisprudencia que resulta confusa en este punto. Así, con

¹⁸ AA.VV., «Contratos de intercambio de bienes materiales», cit.

¹⁹ Véase, en este sentido, la SAP de Murcia de 25 de noviembre de 2005 (AC\2005\2357).

fundamento en esta exclusión, la STS de 31 de diciembre de 1999 (RJ 9386/1999)²⁰ calificó como compraventa civil la venta de una cosecha de patatas cultivadas por los agricultores para dedicarlas al mercado. En cambio, la STS de 25 de diciembre de 1999 (RJ 5963/1999) o la STS de 7 de octubre de 2005 (RJ 8573/2005), consideran que no ha de aplicarse la excepción del art. 326.2 CCom, si la venta se produce entre empresas y con ánimo de reventa.

Por tanto, para determinar si la compraventa es mercantil debemos analizar si la SAT es o no una empresa y si puede equiparse con el pequeño agricultor, en el que está pensando el legislador de 1885.

Para ello, en primer lugar, debemos saber qué es una SAT. Reguladas en el Real Decreto 1776/1981, de 3 de agosto, por el que se aprueba el Estatuto que regula las Sociedades Agrarias de Transformación, este tipo social es un híbrido con elementos propios de las cooperativas, las sociedades anónimas y las sociedades civiles. Así, las SAT son sociedades civiles²¹ constituidas para la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas y la promoción del mundo rural. Pero pese a esta naturaleza y el fin mutual perseguido, el régimen de responsabilidad de los socios por las deudas sociales puede ser objeto de determinación en los estatutos, pactándose como regla general en la práctica un régimen de responsabilidad inmanente, siendo inmunes los

²⁰ En concreto, la sentencia mencionada señala que: “La Sentencia recurrida parte de la existencia de un contrato de compraventa entre las partes litigantes cuyo contenido, además de por otros particulares, está constituido esencialmente por la venta de una cosecha de patatas cultivadas por los actores a los que la entidad demandada compraba para su reventa como patatas fritas, y califica el contrato como de compraventa mercantil en discrepancia con la calificación que de contrato de compraventa civil se le dio en primera instancia. El motivo ha de prosperar, pues siendo los demandantes agricultores que venden a la demandada una cosecha de patatas procedentes de fincas que aquéllos cultivaron con tal fin de mercado, no puede calificarse la operación desde lo que dispone el art. 325 del Código de Comercio por el simple hecho de que el comprador las adquiera para revenderlas transformadas, pues la norma que así dispone con carácter general tiene una excepción en el art. 326.2º del propio Código, al establecer definitivamente este último precepto que no se reputarán mercantiles «las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos de los frutos o productos de sus cosechas o ganados», que es lo que aquí claramente ha ocurrido para haber de calificar la compraventa llevada a cabo por los litigantes, como compraventa civil y así lo han tenido presente las Sentencias de esta Sala de 4 de febrero de 1925, 30 de octubre de 1981 (RJ 1981\5467) y 30 de junio de 1982 (RJ 1982\3448), habiendo de regirse, por consiguiente, el contrato en litigio por las normas del Código Civil en todas las consecuencias que del mismo se deriven”.

²¹ Sin embargo, pese a la literalidad del art. 1.1 del Real Decreto 1776/1981 que establece la naturaleza civil de la SAT, se discute en la doctrina si es posible aplicar a este tipo social la distinción entre sociedad civil y mercantil en atención al objeto social que desarrollan. Así, algunos autores, véase, VARGAS VASSEROT, C, «Las Sociedades Agrarias de Transformación. Aproximación crítica a su régimen legal», en *Revista de Derecho de Sociedades*, nº. 35, 2010, p. 162, defienden que aquellas SAT cuya actividad consista en la transformación y comercialización de productos, tendrán carácter mercantil.

socios a las reclamaciones que por deudas de la sociedad puedan hacer los acreedores de esta. Para su constitución, es necesario otorgar escritura pública por los socios, incluyendo los estatutos e inscripción en el Registro de SAT de la CC. AA correspondiente. Una vez inscrita, adquirirá personalidad jurídica propia, separada y distinta de la de los socios agricultores. Para la constitución de una SAT es necesario, al menos, tres socios que pueden ser bien personas físicas que sean titulares de una explotación agraria o bien personas jurídicas que persigan fines agrarios. Son sociedades para la colaboración de los titulares de explotaciones agrarias que deciden trabajar conjuntamente buscando la promoción y el desarrollo agrario.

En nuestro caso, los agricultores socios han decidido dejar de ser ellos, como personas físicas los titulares de las explotaciones agrarias y constituir, mediante la aportación de estas, la SAT de forma que sea esta la titular. Así, desde la fecha de constitución, la actividad ordinaria de la SAT ha consistido en la producción, en las distintas explotaciones agrícolas de su titularidad, de manzana Golden y pera conferencia para su venta a distintas empresas. En otras palabras, la SAT Alba del Biel fue constituida para la obtención de un beneficio con la reventa en el mercado de fruta por ella cultivada y recolectada. Desde esta perspectiva, la agricultura con el fin de vender todo lo producido debe ser considerada como una verdadera actividad empresarial distinta de una agricultura de subsistencia. Así, la exclusión prevista en el apartado segunda del art. 326 CCom debe interpretarse de acuerdo a la realidad social actual (art. 3 CC).

La agricultura con fines comerciales puede ser considerada una actividad mercantil, cuando se realiza como una actividad económica en y para el mercado, pues existe una finalidad de venta de todo lo producido con ánimo de lucro. De hecho, el Registro mercantil ha admitido la inscripción de un empresario individual agricultor considerando que su actividad consistía en la explotación agrícola de fincas rústicas (Resolución de la Dirección General del Registro y del Notariado de 28 de marzo de 2003, BOE 03/05/03).

La doctrina más experta²² señala que una actividad es mercantil si reúne unas determinadas características. En primer lugar, debe ser una actividad económica, organizada de forma que se procure la cobertura de los gastos con los ingresos obtenidos.

²² MENENDEZ, A. y ROJO, A (directores), *Lecciones de Derecho Mercantil*, Volumen I, 16ª ed, Thomson Reuters- Aranzadi, Cizur Menor, 2018, Primera Parte: El Empresario, Lección 2, capítulo I, párrafos 8, 9, 10.

Pero, no debe confundirse actividad lucrativa con actividad económica ya que, si se determina la figura del empresario a partir de la búsqueda y obtención de un beneficio implicaría no considerar como empresario a efectos del art. 1 CCom, algunas sociedades que sí merecen esta calificación como las cooperativas, pese a que carecen de ánimo de lucro para sí mismas. En segundo lugar, debe ser una actividad organizada de forma que se obtenga un *output* por el consumo y transformación de *inputs* en un proceso productivo. Finalmente, debe ser una actividad dirigida al mercado, para la satisfacción de intereses de terceros y no de los suyos propios.

Manteniendo esta misma interpretación se pronuncia, entre otras, la SAP de Almería de 6 de octubre de 1998 (AC 1998\2076) y la SAP de Murcia de 25 de noviembre de 2005 (AC\2005\2357). En concreto, esta última sentencia señala que:

“La exclusión de mercantilidad no se justifica a través de dicho precepto cuando la producción y venta se incardina en una organización dedicada a la intromisión especulativa de los productos en el mercado y tiene como finalidad la acumulación de capital e inversión lucrativa, como sucede en el caso de autos, donde la compra realizada por la sociedad demandada iba destinada a un fin empresarial o comercial de producción, que le permitía obtener un beneficio (SSTs de 20 de noviembre de 1984 [RJ 1984, 5617] , 13 de mayo de 1985, 25 de noviembre de 1986 [RJ 1986, 6613] , 7 de diciembre de 1987 y 15 de noviembre de 1991 [RJ 1991, 9800]).”

Siguiente este criterio que supera una interpretación restrictiva de la exclusión del art. 326.2 CCom, se pronuncian las sentencias, de la AP de Ávila de 20 de abril de 2006 (JUR\2006\296927) y de la AP de Zaragoza de 10 de febrero de 2015 (JUR\2015\76445).

Por tanto, la compraventa realizada entre la SAT Alba de Biel y COARTER es una compraventa mercantil rigiéndose por su régimen jurídico específico.

1.3. Especialidades en el régimen jurídico de las ventas de productos agroalimentarios

Antes de aplicar el régimen jurídico de la compraventa mercantil al caso concreto que aquí nos ocupa, debemos determinar las especialidades comunes a las ventas de productos agroalimentarios señaladas en la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria.

En primer lugar, debemos saber si nuestro caso se enmarca en el ámbito de aplicación de la citada ley. Así, el art. 2.1 de la Ley 12/2013 establece que sus normas son aplicables a todas las relaciones comerciales que se produzcan entre los operadores

que intervienen en la cadena alimentaria desde la producción a la distribución de alimentos o productos alimenticios. Además, las especialidades de los contratos alimentarios se aplican, conforme a lo dispuesto en el apartado tercero de este mismo artículo, a las operaciones comerciales de productos agrarios no transformados, perecederos e insumos alimentarios: (a) cuyo precio sea superior a 2.500 €; (b) exista una situación de desequilibrio al ser una de las partes productor primario agrario, ganadero, pesquero o forestal o una agrupación de los mismos y la otra no la tenga.

En nuestro caso, ambas condiciones se cumplen. Por tanto, las partes, *ex art. 8* de la Ley 12/2013, estaban obligadas a la formalización por escrito de este contrato, antes del comienzo de las prestaciones. Esta exigencia de forma no contraviene el carácter consensual de la compraventa, ya que de acuerdo al art. 8.2 de la misma ley, la forma en ningún caso afecta a la existencia y validez del contrato.

El art. 9 también señala el contenido mínimo de ese contrato. Así, entre otros extremos, las partes deberían haber fijado el precio, incluyéndose, en caso de precio variable, los criterios para su determinación. Factores que, según lo dispuesto en la ley, únicamente pueden ser objetivos, verificables, no manipulables, como la evolución de la situación del mercado, el volumen entregado y la calidad o composición del producto, entre otros.

La infracción de estas obligaciones implica la comisión de dos infracciones leves (apartados a y b del art. 23.1 Ley 12/2013): una por no formalizar los contratos alimentarios y, la segunda, por no incluir los extremos mínimos de este tipo de contratos. Pero el art. 23.4 de la misma ley establece una presunción *iuris tantum* sobre la autoría de estas. Salvo prueba en contrario, no se considerarán autores de estas dos infracciones a la parte que tenga la consideración de PYME o tenga la condición de productor primario agrario. Por tanto, en nuestro caso, se presume que el autor es COARTER que deberá probar que intentó formalizar por escrito el contrato agroalimentario incluyendo el contenido mínimo.

La comisión de estas infracciones lleva aparejada una multa de hasta 3.000 € por cada infracción leve *ex art. 24. 1.a)* Ley 12/2013, siendo competente para ejercer la potestad sancionadora el órgano correspondiente de la CC. AA de Aragón ya que las partes tienen su sede social en la misma CC.AA. (art. 26 Ley 12/2013).

Por lo tanto, recomendaremos a nuestro cliente, la SAT Alba de Biel, que denuncie la infracción cometida ante la autoridad competente.

2. ANÁLISIS DE LA POSIBLE NULIDAD DEL CONTRATO

Como se ha señalado anteriormente, las partes en su acuerdo verbal no pactaron un precio final. En un primer momento, COARTER ofreció un precio fijo para toda la partida de manzana de 0,15 euros y de 0,20 por la pera, sin distinción de calidades. Pero, la SAT rechazó tales condiciones y acordaron fijar el precio una vez terminada la campaña de comercialización a finales del mes de abril del año siguiente. Dicho de otra forma, cuando se perfecciona el contrato de compraventa no existe acuerdo ni, por tanto, consentimiento sobre un concreto precio para los distintos tipos y calidades de fruta. Debemos plantearnos, en consecuencia, si falta uno de los elementos esenciales de todo contrato, el objeto (art. 1261.3 CC).

En sede de compraventa, el art. 1445 CC exige que el precio sea cierto, pero ello no implica que haya de estar determinado en el momento en que se perfecciona el contrato, pudiendo ser determinado con posterioridad, incluso, por un tercero (art. 1447 CC). Lo que no admite el Código Civil es que quede dicha determinación al arbitrio de una de las partes (art. 1449 CC)²³. Basta, por tanto, con que el precio sea determinable, siempre que para la fijación del precio definitivo no sea necesario celebrar un nuevo contrato entre las partes²⁴. Es decir, las partes, aun considerando que en el momento de la

²³ La STS de 14 de diciembre de 2006 (RJ 9601/2006) establece que: “La cuestión casacional controvertida se centra en la determinación del precio del solar cedido, obligación que impone el artículo 1445 del Código Civil (LEG 1889, 27) , al establecer la necesidad de concurrencia de precio cierto. Si bien no resulta preciso para la validez del contrato que el precio se fije cuantitativamente en el momento de su celebración, pues basta que pueda determinarse con referencia puntual y concreta, conforme establece el artículo 1447, no debiendo por tanto quedar en blanco ni afectado de plena unilateralidad conforme al artículo 1449 (Sentencias de 22-2-1968 y 22-12-2000 [RJ 2000, 10135]), ya que, según el artículo 1273, en relación al 1447 y 1448, resulta suficiente que la determinación del precio pueda tener lugar sin necesidad de nuevo convenio entre los litigantes, por lo que el referido artículo 1447 se presenta previsor ante la situación de precio incierto, es decir, no fijado expresamente, para lo que establece que podrá determinarse con referencia a otra cosa cierta, como también cabe que se deje su señalamiento al arbitrio de un tercero determinado, supuestos que en el caso presente no concurren.”

²⁴ En este sentido, la STS de 14 de marzo de 2000 (RJ 1833/2000) señala: “El art. 1445 del Código Civil requiere para la existencia de un contrato de compraventa la existencia de un precio cierto, en dinero o signo que lo represente, pero la determinación del precio puede quedar establecida inicialmente por las partes al momento de perfección del contrato, o deferirse para un momento posterior, siempre que para ello no sea precisa la celebración de un nuevo contrato, sino bastando con unos puntos de referencia en base de los cuales pueda establecerse la cuantía del precio. Así se expresó por la doctrina jurisprudencial de esta Sala desde la añeja sentencia de 29 de noviembre de 1930 (RJ 1930-1931, 1302) a la más reciente de 29

recogida de la fruta es imposible determinar el precio, pues depende otros factores como la evolución del mercado debe existir acuerdo sobre qué factores se utilizarán para determinar el precio o qué márgenes se emplearán.

En el caso que nos ocupa, no hay precio y ni siquiera es determinable de manera objetiva, de forma que el contrato será nulo (art. 1300 CC). De acuerdo con consolidada jurisprudencia, la ausencia de precio determina la nulidad del contrato de compraventa²⁵ por ausencia de causa, por todas, la STS de 13 de marzo de 1997 (RJ 2103/1997).

Además, viciado el contrato por falta de uno de los elementos esenciales de todo contrato (art. 1261 CC), no es posible la posterior confirmación, convalidación o sanación²⁶. Así, la STS de 14 de marzo de 2002 (RJ 2476/2002) establece que:

“La doctrina de esta Sala viene reiterando que los vicios de inexistencia y nulidad radical de los actos o negocios jurídicos no son susceptibles de sanación por el transcurso del tiempo de conformidad con el principio «quod ad initium vitiosum est non potest tractu temporis convallescere» (Sentencias, entre otras, 19 diciembre 1951, 20 diciembre 1975 , 13 febrero 1985 , 6 junio 1986 , 14 noviembre 1991 , 30 septiembre 1992 , 8 marzo y 15 junio 1994 , 29 abril 1997 , 14 marzo y 5 junio 2000) por lo que las acciones correspondientes son imprescriptibles.”

El contrato nulo resulta inválido de forma que no puede producir ningún efecto. De un contrato nulo, no pueden nacer obligaciones para las partes. En consecuencia, si

de diciembre de 1987 (RJ 1987, 9711) , que señalaron que no es necesario para que el precio se tenga por cierto que esté precisado cuantitativamente en el momento de la celebración del contrato, bastando que pueda determinarse sin necesidad de un nuevo convenio de los interesados – sentencia de 15 de noviembre de 1993 (RJ 1993, 9097) –.”

²⁵ En sede de nulidad, distinta del concepto de anulabilidad, la jurisprudencia ha distinguido entre inexistencia por ausencia de los requisitos necesarios de todo contrato y nulidad de pleno derecho, reservada para aquellos contrarios a las leyes. Aunque resulta una distinción puramente terminológica, ya que en ambos casos los efectos son los mismos. En este sentido, la STS de 29 de abril de 1997 (RJ 3409/1197) engloba en la nulidad tanto los casos de inexistencia de contrato como los de nulidad de pleno derecho: “«La nulidad propiamente dicha, absoluta o de pleno derecho, tiene lugar cuando el contrato es contrario a las normas imperativas y a las prohibitivas o cuando no tiene existencia por carecer de alguno de sus elementos esenciales, como sucede en el caso del contrato, pues según el artículo 1261 del Código Civil no existe si falta el consentimiento, el objeto o la causa; y al faltar aquí esta última, la consecuencia ineludible es la del artículo 1265, estando al margen de posibilidad sanatoria y de todo plazo prescriptivo, justo por ser la expresión del nada jurídico, que siempre y en todo momento puede ser alegado» (Sentencia de 13 febrero 1985 [RJ 1985\810]).”

Frente a la nulidad absoluta o de pleno derecho por ausencia de uno elementos necesarios de todo contrato, la anulabilidad concede a una de las partes la facultad de impugnar o confirmar el contrato (arts. 1300 a 1304 CC). Como señala esta misma sentencia: “El artículo 1300 del Código Civil sólo es aplicable a los supuestos en que existe verdadero contrato por reunir los requisitos del artículo 1261 del Código Civil...”

²⁶ MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ, C. (coord.), *Curso de derecho civil II. Derecho de Obligaciones*, Colex, 4ª ed, 2014, p. 489.

las partes creyéndolo válido y eficaz cumplieron con sus obligaciones, una vez declarado nulo el contrato, deberán devolverse las prestaciones realizadas retrotrayéndose la posición de las partes a la situación inicial como si nunca hubiera existido el contrato conforme a los arts. 1303 y 1307 CC²⁷.

En el caso que aquí nos ocupa, pese a que la compraventa es un contrato sinalagmático que genera obligaciones para ambas partes, solo la SAT ha ejecutado la prestación a la que se comprometió. La comercializadora todavía no ha pagado completamente el precio, pese a que se hayan hecho dos entregas de dinero a cuenta del precio final. Por tanto, al ser el contrato nulo, las partes deben restituirse recíprocamente las prestaciones realizadas. Así, la SAT está obligada a devolver las cantidades de dinero que COARTER le ha entregado (art. 1303 CC), 4.181,84€ en el mes de octubre y 20.000 € en el mes de diciembre. Por su parte, COARTER debe devolver la mercancía que la SAT le entregó. Sin embargo, la restitución *in natura* resulta imposible, bien porque una parte del género se ha vendido ya y ha devenido propiedad de un tercero de buena fe, siendo irreivindicable por disposición del art. 85 CCom o bien, porque según ha explicado la propia SAT, otra parte ha perecido. En estos casos, procede aplicar la solución prevista en el art. 1307 CC²⁸: si la cosa que debía devolverse se ha perdido, deberá restituirse el valor que tenía cuando se perdió. Esta misma solución se aplica en la STS de 27 de mayo de 1994 (RJ 3756/1994), en concreto:

“Pues bien, en el caso que nos ocupa se apreció la nulidad de unos contratos y ello lleva a la aplicación de los artículos 1303 y 1307 del CC, el primero de los cuales obliga a la restitución recíproca de la «cosa con sus frutos y el precio con los intereses», estableciendo el segundo que «siempre que el obligado por la declaración de nulidad a la devolución de la cosa no pueda devolverla por haberse perdido, deberá restituir los

²⁷ Así, la STS de 28 septiembre de 1996 (RJ 6820/1996) señala que: “como dice la Sentencia de 22 septiembre 1989, sin que tampoco haya duda alguna en cuanto que el negocio jurídico inexistente o nulo con nulidad absoluta, si bien no produce efecto alguno como tal, no obstante, cuando a pesar de su ineficacia absoluta, hubiera sido ejecutado en todo o en parte, procede la reposición de las cosas al estado que tenían al tiempo de su celebración, a tenor de lo dispuesto en los arts. 1303 y 1307, preceptos que deben ser extensivos también a los negocios jurídicos inexistentes o radicalmente nulos -Sentencia de 29 octubre 1956 (RJ 1956\3421)-.”

²⁸ Esa es la solución jurisprudencial, por todas, la STS de 11 de febrero de 2003 (RJ 1004/2003) que establece: “Parando mientes en la devolución de la cosa resulta incuestionable que el bien debe restituirse «in natura», es decir el mismo que fue objeto de la transmisión inválida (S. 6 octubre 1994 [RJ 1994, 7459]), pero puede ocurrir que ello no sea posible por causas físicas o jurídicas, y entonces ha de acudir a la aplicación del art. 1307 CC, cuya normativa rige también para la nulidad radical (no sólo la relativa) y que igualmente que sucede con el art. 1303 es aplicable de oficio como «efecto ex lege». Ciertamente dicho precepto se refiere a cosa «perdida» pero la doctrina jurisprudencial extiende la previsión normativa a cualquier tipo de indisponibilidad material o jurídica (Sentencia 6 junio 1997 [RJ 1998, 376])...”

frutos percibidos y el valor que tenía la cosa cuando se perdió, con los intereses desde la misma fecha», ocurriendo en el caso que nos ocupa que, razonada la imposibilidad de la restitución «in natura», sólo queda la restitución como deuda de valor...”

En nuestro caso, COARTER deberá proceder a la restitución en equivalente al no ser posible la *restitutio in integrum*. Pero el siguiente problema lo encontramos en determinar cuál es el valor de la fruta entregada y en qué momento se tiene que valorar. La cuestión no es baladí. Si atendemos a la liquidación final practicada por la comercializadora, el valor de la fruta resulta muy inferior respecto a los precios medios empleados para el segundo pago a cuenta en diciembre. Este problema ha sido resuelto por STS de 11 de febrero de 2003 (RJ 1004/2003):

“El problema relativo al alcance del reintegro sustitutivo ya fue resuelto por la Sentencia de esta Sala de 6 de junio 1997 (RJ 1998, 376) que dice que habrá de estarse al valor de la cosa en el momento de su disponibilidad («el momento es aquel en que por su enajenación a terceros de buena fe la cosa vendida se hizo irreivindicable, no el de la sentencia que así lo declara habida cuenta que esta sentencia es declarativa, no constitutiva, y se limita a constatar una situación preexistente; de ahí que la obligación de restitución surja en el momento en que los vendedores enajenaron las cosas, careciendo de poder dispositivo sobre ellas»). En lo que atañe a los frutos, la jurisprudencia entiende que el art. 1303 CC se refiere a los líquidos existentes, es decir, deducidos los gastos de cultivo y recolección (Sentencia 9 febrero 1949 [RJ 1949, 99]).”

Por tanto, la restitución por equivalencia debería calcularse conforme a los precios medios utilizados por COARTER para realizar los pagos en diciembre, considerando que estos precios resultan comparables con los obtenidos por la comercializadora cuando vende la fruta a terceros.

Frente a esta interpretación, hay que tener en cuenta que la comercializadora podría alegar que la situación del mercado en abril no era la misma que en diciembre y que gran parte de la fruta entregada se encontraba en muy mal estado. Sin embargo, la SAT no es ni debe ser responsable por los daños de la mercancía una vez entregada, cómo se explicará a continuación, ni por las dificultades o cualquier otro motivo que retrasasen la venta del producto.

Así, el valor de la fruta entregada se obtiene a partir de los precios medios facilitados por la comercializadora en diciembre y asciende a un importe de 115.975,38

euros que corresponde 59.565,55 euros por la pera conferencia y 56.409,82 euros por la manzana Golden.

Pero hay que tener en cuenta que, en octubre, COARTER pagó a la SAT 4.181,84 euros por la fruta para cremogenado utilizando a los precios comunicados en diciembre. Dicho de otra forma, nuestro cliente, la SAT Alba del Biel también deberá proceder a la reintegración de esta cantidad, como si el contrato nunca hubiera existido.

Por tanto, dado que ambas partes deben restituirse recíprocamente cantidades de dinero, procede la compensación legal conforme al art. 1196 CC y únicamente se reclamará la diferencia entre lo que COARTER debe entregar a la SAT y lo que esta debe satisfacer a la comercializadora, es decir, la cantidad de 111.793, 54 euros, que resulta de minorar los 115.975,38 euros que COARTER debe pagar en los 4.181,84 euros que la SAT debería devolver.

3. ANÁLISIS DE LA POSIBILIDAD DE PETICIÓN SUBSIDIARIA DE CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO PARA EL CASO EN EL QUE FUESE DESESTIMADA LA SOLICITUD DE DECLARACIÓN DE NULIDAD

A continuación, en el presente epígrafe, se analizan las cuestiones relativas al cumplimiento de las obligaciones del contrato de compraventa de las partes. La importancia de estudiar estos extremos reside en que, subsidiariamente, para el caso de que el tribunal no apreciase la nulidad del contrato de compraventa, se ejercitaría una acción de cumplimiento del contrato en reclamación del precio. En este caso, sería necesario argumentar que la SAT ha cumplido con sus obligaciones de forma que la comercializadora en la liquidación final no pueda utilizar como argumento para no pagar el mal estado de la fruta cuando se entregó.

3.1. Cumplimiento por la parte vendedora de su obligación de entrega de la mercancía y saneamiento por vicios o defectos

El contrato de compraventa únicamente genera efectos en el plano obligacional, pero no en el real, así lo señala la jurisprudencia, por todas, la STS de 27 de febrero de 1997 (RJ 1333/1997):

“El contrato de compraventa, como típico contrato bilateral, produce sendas obligaciones recíprocas o sinalagmáticas, en el vendedor (entrega de la cosa) y en el comprador (pago del

precio). Los efectos especiales de tales obligaciones son la necesidad de cumplimiento simultáneo de las mismas, la «compensatio mora» y la resolución en caso de incumplimiento por una de las partes, que prevé el artículo 1124 del Código Civil y que puede exigirla aquella que sí ha cumplido la suya...”

Las dos principales obligaciones del vendedor son la entrega y el saneamiento objeto de la venta. Respecto a la primera de ellas, debemos analizar qué es la entrega de la cosa y qué lleva consigo. Conforme a la STS de 12 de junio de 2003 (RJ 5631/2003):

“La entrega de la cosa vendida constituye la obligación principal del vendedor. Entrega quiere decir, sustancialmente, transmisión de la posesión al comprador y se define la entrega como el transferimiento de la posesión jurídica de la cosa, que hace adquirir su propiedad o derecho real por el comprador.”

El vendedor se obliga a entregar la cosa, pero con la compraventa no se produce la transmisión de la propiedad, que requiere de título y modo (art. 609 CC). Así, como señala la STS de 3 de octubre de 2013 (RJ 6897/2013), la perfección del contrato de compraventa no implica transmisión de la propiedad, sino que, tras el contrato (título), el vendedor sigue siendo propietario de la cosa y solo se produce la transmisión de la propiedad cuando el comprador la entrega mediante la *traditio real o ficticia* (modo), conforme a los artículos 1462 CC y siguientes cumpliendo los requisitos de identidad e integridad de la cosa, que contemplan los artículos 1166, 1468 y 1469 CC.

En nuestro supuesto de hecho la entrega de la cosa objeto de la compraventa ha tenido lugar ya que los socios de la SAT han llevado las manzanas y las peras en las distintas entregas a los almacenes de la comercializadora, tal y como puede probarse a partir de los albaranes de entrega de que dispone la SAT. Dicho de otra forma, se ha cumplido con lo dispuesto en el art. 1462 CC, ya que la cosa vendida se ha puesto en poder y posesión del comprador y se ha producido la transmisión de la propiedad, pues el título (la compraventa) ha estado seguido de la *traditio* (entrega en los almacenes de COARTER de la fruta vendida).

La segunda obligación que incumbe a la parte compradora es el saneamiento por vicios ocultos en la cosa objeto de la compraventa, con regulación específica en el Código de Comercio (arts. 336 y 342 CCom). La diferencia con el régimen general de la compraventa civil, es que el comprador debe denunciar los vicios o defectos en unos breves plazos de tiempo para posteriormente ejercitar las correspondientes acciones judiciales.

En el caso de vicios aparentes de calidad o cantidad, si el comprador examina la mercancía en el mismo momento de la entrega, debe proceder a denunciarlos en ese mismo momento; mientras que, si no examina la mercancía en ese momento por venir embalada, tiene un plazo de 4 días desde la recepción de la mercancía para denunciar (art. 336.2 CCom). En el caso de vicios o defectos ocultos, el plazo de denuncia es de 30 días desde la entrega (art. 342 CCom). No son plazos de prescripción, sino de caducidad como ha declarado reiteradamente la jurisprudencia (STS de 12 de marzo de 1982, RJ 1372/1982). Transcurrido el plazo no podrán ejercitarse las acciones de saneamiento.

Distinto de los vicios aparentes u ocultos, es el caso de prestación diversa a la pactada (doctrina del *aliud pro alio*) o que adolezca de tales defectos que la hagan inservible. En estos casos, se aplica el régimen general del incumplimiento previsto en el Código Civil (art. 1101, 1103 y 1124).

En el supuesto que aquí nos ocupa, la mercancía es examinada en el momento de la entrega de la fruta. En concreto, cómo se ha expuesto en los antecedentes de hecho, una vez entregada la mercancía a COARTER, se pesa y posteriormente se lleva a cabo el escandallo en presencia del agricultor. Clasificación que se realiza de manera estrictamente objetiva mediante la utilización de una máquina. En consecuencia, se conoce en el mismo momento de la entrega si existen vicios o defectos de calidad o cantidad. Por tanto, COARTER debería haber procedido a denunciar estos vicios en el momento en que la mercancía es examinada, es decir, en la entrega y posteriormente clasificada. E incluso, debería haber denunciado estos vicios aun cuando ningún socio de la SAT hubiera estado presente durante el escandallo²⁹.

Sin embargo, puede ocurrir que la fruta entregada tenga algún tipo de enfermedad que todavía no se haya puesto de manifiesto en el momento de la entrega. En este caso,

²⁹ Este supuesto es resuelto por la SAP de Murcia de 25 de noviembre de 2005 (AC\2005\2357) que señala: “Así, pues, razonable es concluir que, aunque los agricultores vendedores no hubieran estimado oportuno estar presentes en la segunda selección o escandallo de Almacén, ello no dispensaba a la sociedad compradora de la obligación de denunciar los defectos de calidad o menor peso de los melones detectados en ese escandallo y determinantes asimismo de su menor precio, de acuerdo con lo pactado, en los breves plazos de los referidos artículos 336 y 342 del Código de Comercio, que tienen como finalidad la seguridad del tráfico mercantil, y no hay constancia de que así lo hiciera. La consecuencia de ello, además de la nula virtualidad probatoria que debe otorgarse a los referidos «cuadrantes», es que la sociedad demandada abone la totalidad de los melones recolectados en el campo al precio estipulado sin la reducción del 50 %.”

al tratarse de un vicio oculto, debería haber procedido a su denuncia en el plazo de 30 días, *ex art.* 342 CCom.

Por tanto, si no ha denunciado ni los defectos de calidad aparentes en el plazo de 4 días, ni los vicios ocultos en el plazo de 30 desde la recepción de la mercancía, COARTER no puede reclamarlos posteriormente ni alegarlos como causa para no cumplir con sus obligaciones.

Resulta también necesario analizar si podríamos encontrarnos ante un caso de prestación diversa a lo pactado. En estos casos, como se ha señalado anteriormente, no existe ningún plazo de denuncia de forma que podría ser utilizado por COARTER para oponerse al pago del precio. Sin embargo, en el caso de productos perecederos como la fruta, si esta se entregase en mal estado, por un lado, se trataría de un vicio aparente y, por otro, se clasificaría inmediatamente como destrío por no ser apta para el consumo y la comercialización. En nuestro, es esto lo que ocurrió, pues una pequeña porción de la fruta entregada fue clasificada como destrío, tal y como se detalla en los distintos albaranes de entrega. De ahí se deduce que el resto de fruta estaba en perfecto estado para su comercialización. Por tanto, COARTER no puede alegar entrega de cosa distinta a lo pactado, cuando fue ella misma la que determinó la calidad de lo entregado con su propia maquinaria y conforme a los parámetros por ella fijados.

3.2. Sobre la posible reclamación del precio y la imposibilidad de oponibilidad de excepciones por la compradora caso de estimarse válido el contrato

Como se ha explicado en el anterior epígrafe, nuestro cliente, la SAT Alba del Biel ha cumplido con todas sus obligaciones (entrega de la cosa y saneamiento). Por tanto, la comercializadora no puede oponer ninguna excepción para el pago del precio como pretende.

La principal obligación del comprador es el pago del precio en el tiempo y lugar pactados, o en su defecto, en el momento de la entrega (art. 1500 CC), aplicándose las reglas específicas de la compraventa mercantil, en concreto, la DA 1ª de la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales. En primer lugar, el aplazamiento de pago en la compraventa de productos frescos y perecederos no puede exceder en ningún caso de 30 días desde la entrega de las mercancías. Incluso, en la factura se debe indicar el día en que debe producirse el pago.

En segundo lugar, al tratarse de una obligación mercantil y no civil, el deudor incurre en mora automáticamente al día siguiente de la finalización del plazo fijado (art. 63 CCom), a diferencia del régimen de mora previsto en el art. 1101 CC. En este caso y conforme al art. 6 de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, la SAT únicamente tendrá derecho al abono de intereses de demora cuando haya cumplido con sus obligaciones y siempre que el deudor sea responsable del retraso.

Ambos extremos se cumplen en nuestro caso. COARTER deberá satisfacer el interés de demora pactado y, en su defecto, se aplicará el último tipo de interés aplicado por el BCE en su más reciente operación de refinanciación incrementado en ocho puntos porcentuales (art. 7 Lmorosidad)³⁰ y, en todo caso, un mínimo de 40 € por daños causados por el retraso (art. 8 Lmorosidad).

4. ACCIONES A EJERCITAR

En el presente epígrafe se analizarán las cuestiones relativas a las acciones procesales a emprender. En primer lugar, se estudiará el ejercicio de la acción de nulidad, pero, posteriormente, se analizará la acción de cumplimiento del contrato dado que en la demanda se ejercitará subsidiariamente, para el caso en que no se acoja el argumento de la nulidad.

4.1. Análisis de la acción de nulidad

Señala la doctrina³¹ que, frente a un contrato inválido, puede pedirse ante los tribunales, por un lado, que se declare la invalidez del contrato de forma que se enerve toda exigencia derivada de dicho contrato nulo y, por otro lado, la restitución de las cosas entregadas (art. 1303 CC). Es decir, en el caso que aquí nos ocupa se deben ejercitar dos acciones distintas: la acción de nulidad y la acción de restitución de las cosas entregadas.

³⁰ En cualquier caso, el art. 7.3 Lmorosidad señala que semestralmente el Ministerio de Economía publicará el tipo de interés de demora. En concreto, las Resoluciones de 21 de diciembre de 2017 y de 27 de junio de 2018, publicadas en el BOE el 23 de diciembre de 2017 y 29 de julio de 2018, respectivamente, de la Secretaría General del Tesoro y Financiación Internacional establecen el tipo legal de interés de demora aplicable a las operaciones comerciales durante el primer y segundo semestre natural del año 2018, respectivamente, en 8%.

³¹ AA.VV., *Elementos de Derecho Civil II. Derecho de obligaciones. Vol. I Parte General. Teoría General del contrato*, Dykinson, 2007, p. 544.

Por tanto, ambas acciones deben ser objeto de análisis en cuanto a la legitimidad activa, pasiva y plazo de ejercicio.

Respecto a la acción de nulidad, hay que señalar, en primer lugar, que se trata de una acción meramente declarativa, al igual que la sentencia que la reconozca. Pero para poder ejercitar esta acción, el vicio ha debido producirse en el momento de la celebración y perfeccionamiento del contrato y no por causas sobrevenidas posteriores (STS de 10 de diciembre de 1990, RJ 9927/1990). En el caso que aquí nos ocupa, el contrato de compraventa nunca ha existido por ausencia de los elementos necesarios, por falta de causa.

Puede ejercer esta acción cualquier parte contratante, e incluso cualquier tercero que tenga interés y pueda resultar perjudicado³² debiendo dirigirse contra todos los interesados³³ sin límite de plazo³⁴. Respecto a esta acción la jurisprudencia ha señalado, por todas, la STS de 23 de octubre de 1992 (RJ 8279/19929):

“en los supuestos de simulación absoluta, si bien la apariencia de contrato exige una sentencia de nulidad o inexistencia, la misma será simplemente declarativa, no constitutiva, y sus efectos serán «ex tunc» y no «ex nunc», la nulidad se produce «ipso iure» y por ello es insubsanable e imprescriptible, produciendo efectos «erga omnes», siquiera haya de protegerse a los terceros de buena fe”.

Junto a la acción de nulidad, puede ejercitarse conjuntamente la acción de restitución *ex arts.* 1303 y 1307 CC, de forma que, si el contrato nulo se ha cumplido total o parcialmente, las partes procedan a restituirse recíprocamente las prestaciones como si el contrato nunca se hubiera celebrado. Aunque conceptualmente son acciones distintas,

³² En este sentido, la STS de 12 de julio de 2001 (RJ 5163/2001) que “pueden ejercitar la acción de nulidad de los contratos a la que se refiere el art. 1302 del CC, además de los en él contemplados, los obligados en virtud del mismo, por los terceros a los que perjudique o puedan ver sus derechos burlados o menoscabados por la relación contractual, pero no por los extraños a tal situación, según constante doctrina de este Tribunal que así lo tiene declarado, desde lejanas sentencias de 23 de septiembre de 1895 a 31 de marzo de 1959 (RJ 1959, 1533) y 26 de octubre de 1965 (RJ 1965, 4631) , y esto «con mayor motivo –como ya lo dijo la sentencia de esta sala de 10 de noviembre de 1946–, cuando se trata no de un contrato propiamente anulable, sino simulado y con causa ilícita, cuya declaración de ineficacia pueden combatir cuantos resulten afectados de algún modo por sus declaraciones»”.

³³ La STS de 3 de junio de 1995 (RJ 5047/1995) determina que: “Para que pueda decretarse la nulidad de un contrato (por simulación o por cualquier otro vicio esencial) es requisito procesal ineludible la intervención en el proceso (como demandantes o demandados, respectivamente) de todos los que en dicho contrato intervinieron como partes contratantes o sus causahabientes...”

³⁴ Véase la STS de 29 de abril de 1997 (RJ 3409/1197) que señala que la acción de nulidad es imprescriptible.

no son independientes, la restitutoria no procede sin previa o simultanea declaración de nulidad.

Sin embargo, los efectos previstos en estos artículos se producen *ex lege* cuando se declara la nulidad de un contrato. En este sentido, se pronuncia la STS de 11 de febrero de 2003 (RJ 1004/2003) cuando analiza los efectos del art. 1303 CC:

declarada la nulidad de una obligación, los contratantes deben restituirse recíprocamente las cosas que hubiesen sido materia del contrato, con sus frutos, y el precio con los intereses. El precepto, que tiene como finalidad conseguir que las partes afectadas vuelvan a tener la situación personal y patrimonial anterior al evento invalidador, evitando el enriquecimiento injusto de una de ellas a costa de la otra –llegar hasta donde se enriqueció una parte y hasta donde efectivamente se empobreció la otra–), es aplicable a los supuestos de nulidad radical o absoluta, no sólo a los de anulabilidad o nulidad relativa, y opera sin necesidad de petición expresa, por cuando nace de la Ley (SS. 10 junio 1952 [RJ 1952, 1255] , 22 noviembre 1983 [RJ 1983, 6492] , 24 febrero 1992 [RJ 1992, 1513] , 6 octubre 1994 [RJ 1994, 7459] , 9 noviembre 1999 [RJ 1999, 8009]).”

Por tanto, si no se solicitare esta pretensión, el tribunal de oficio debería aplicar los arts. 1303 y 1307 CC automáticamente y proceder a la restitución de las prestaciones entre las partes, sin que sus efectos puedan alcanzar a terceros adquirentes de buena fe (STS de 23 de septiembre de 1992, RJ 7019/1992; SAP de Asturias de 2 de diciembre de 2003, JUR 2003\133552, entre otras).

Aunque, la doctrina más experta, DELGADO ECHEVERRÍA, se manifiesta en contra del carácter automático de la restitución de la cosa y el precio³⁵. E incluso, alguna sentencia aislada, véase la STS de 10 de abril de 2001 (RJ 2027/2001), ha señalado que la devolución del precio excede de los límites del litigio, en el que únicamente se debatía la nulidad, al no haber sido solicitada por ninguna de las partes, pero dejando la vía abierta a ejercitar tales acciones por el cauce procesal adecuado.

Por tanto, en el caso que aquí nos ocupa, ambas acciones se ejercitarán conjuntamente. La *restitutio in integrum* únicamente puede ser ejercitada por quién es parte en el contrato³⁶ y nunca por terceros, corresponde la legitimación activa a ambas

³⁵ DELGADO ECHEVERRÍA, J. y PARRA LUCÁN, M.A., *Las nulidades de los contratos: en la teoría y en la práctica*, Dykinson, Madrid, 2005, p. 232.

³⁶ DELGADO ECHEVERRÍA, J. y PARRA LUCÁN, M.A., *Las nulidades de los contratos*, cit., p. 237.

partes contratantes³⁷. Esta acción únicamente puede pedirse a la parte contratante que ha recibido la prestación³⁸, se restringe a quienes fueron parte en el contrato. Nos encontramos frente a una acción personal³⁹ y, dado que no tiene señalado un plazo específico, debe ejercitarse en el plazo de 5 años desde que pueda exigirse el cumplimiento de la obligación (art. 1964.2 CC), es decir, desde la fecha de la sentencia firme que declare la nulidad del contrato.

4.2. Ejercicio subsidiario de la acción de cumplimiento del contrato en reclamación del precio

Por otro lado, para el caso de que el Tribunal no estimase la acción de nulidad del contrato y no se proceda a la restitución de las prestaciones, se ejercitaría subsidiariamente la acción de cumplimiento del contrato de compraventa *ex art.* 1124 CC.

Encontrándonos ante un contrato de compraventa, el art. 1500 del Código Civil en relación con el 1124 del mismo Cuerpo Legal en cuanto a la exigibilidad de las obligaciones nacidas de los contratos de compraventa en tanto contratos bilaterales en los que se producen obligaciones recíprocas o sinalagmáticas para el vendedor (entrega del bien inmueble) y para el comprador (pago del precio), pudiendo la parte cumplidora *ex artículo* 1124 del Código Civil bien exigir el cumplimiento de la otra parte, bien resolver el contrato por incumplimiento, incluso después de haber optado por el cumplimiento si éste resulta imposible.

La jurisprudencia exige la concurrencia de determinados requisitos para poder ejercitar la acción prevista en este artículo. Para el ejercicio de esta acción, la jurisprudencia exige, por todas, la STS de 21 de marzo de 1986 (RJ 1275/1986), la concurrencia de determinados requisitos: (i) la existencia de un vínculo contractual vigente entre quienes la concertaron; (ii) la reciprocidad de las prestaciones estipuladas en el contrato, así como su exigibilidad; (iii) que la parte demandada haya incumplido gravemente las obligaciones que le incumbían; y (iv) que el demandante, es decir, el ejerciente de la acción haya cumplido con las obligaciones que le concernían. Ahora bien,

³⁷ AA.VV., *Elementos de Derecho Civil II. Derecho de obligaciones. Vol. I Parte General. Teoría General del contrato*, Dykinson, 2007, p. 545.

³⁸ DELGADO ECHEVERRÍA, J. y PARRA LUCÁN, M.A., *Las nulidades de los contratos*, cit., p. 242.

³⁹ DELGADO ECHEVERRÍA, J. y PARRA LUCÁN, M.A., *Las nulidades de los contratos*, cit., p. 242.

el incumplimiento debe ser esencial, no basta un mero retraso en el pago del precio, sino que debe frustrar la finalidad económica del contrato (STS de 10 de noviembre de 2011, RJ 7359/2011).

Como se ha estudiado previamente en este dictamen, la SAT ha cumplido con todas sus obligaciones sin que, en abril de 2018, cuando se realiza la liquidación final, sea responsable de los vicios o defectos en la fruta entregada meses antes. En cambio, COARTER ha incumplido una de sus principales obligaciones, el pago del precio en la forma pactada entre las partes o, en su defecto, en el momento de la entrega (art. 1500 CC y 339 CCom) incurriendo en mora automáticamente si no procede al pago. Ante este incumplimiento, la SAT ve frustradas sus legítimas expectativas. Para la plena consumación del contrato, para el agotamiento de las prestaciones recíprocas, de modo que cada parte cumpla y consecuentemente se produzca la plena satisfacción de las expectativas de la otra parte, es necesario que COARTER abone íntegramente el precio (SAP de Sevilla de 20 de mayo de 2014, JUR\2014\221678).

Por tanto, la SAT está legitimada activamente a exigir el cumplimiento del contrato pago del precio a COARTER que deberá satisfacer el interés de demora devengado y en todo caso, 40€ (arts. 5, 6, 7 y 8 Lmrosidad). Esta acción, se encuentra sometida al plazo general de prescripción para las acciones personales de 5 años previsto en el art. 1964.2 CC, en remisión del art. 943 CCom⁴⁰.

5. VÍAS PARA EL EJERCICIO DE LAS ACCIONES

Analizadas tanto las acciones principales (la nulidad y restitución) y la subsidiaria, en el presente epígrafe se procederá a explicar las cuestiones relativas al proceso judicial (tipo de procedimiento, prueba y costas entre otras).

5.1. Vías extrajudiciales

Antes de iniciar el proceso judicial mediante la interposición de demanda (art. 399 LEC) parece lógico haber agotado previamente cualquier solución extrajudicial del conflicto. En la actualidad, se pueden identificar distintos mecanismos de resolución de conflictos: mediación, conciliación, negociación, transacción y arbitraje. Ahora bien, no

⁴⁰ Esta cuestión ha sido resuelta de manera unánime por la jurisprudencia, por todas, la STS de 7 de abril de 2001 (RJ 2388/2001).

todas estas alternativas son aplicables a todos las materias y supuestos, sino que es necesario elegir aquel mecanismo que puede resultar más eficaz.

Gracias a la mediación, las partes intentarán voluntariamente alcanzar un acuerdo por sí mismas con la intervención de un tercero imparcial: el mediador (art. 1 de la Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles, en adelante, la Ley de mediación). Sin embargo, este mecanismo de solución está pensado para aquellos casos en los que existe una relación personal subyacente entre las partes que va a marcar la solución del conflicto y la relación posterior. Por ejemplo, en el ámbito mercantil suele ser bastante eficaz en la resolución de conflictos en el seno de empresas familiares. Por tanto, creo que la mediación no es un mecanismo aplicable a nuestro supuesto, ni que funcionaría ya que la relación entre las partes es estrictamente comercial, no hay intereses personales en sus posturas.

En cambio, la negociación y la transacción sí que pueden resultar eficaces para evitar un proceso judicial. Las partes, sin intervención de un tercero, deben reunirse negociando de buena fe y con la predisposición de alcanzar un acuerdo que las beneficie a ambas. Respecto al resultado de la negociación, habrá que tener en cuenta que para alcanzar un acuerdo puede ser necesario transigir para acercar posiciones. Por ejemplo, en el caso que aquí nos ocupa, la SAT negociaría que se pagase la fruta pendiente con el precio utilizado en el pago a cuenta de diciembre, pero renunciando a los intereses de demora.

En el caso de que las partes tampoco alcanzaran un acuerdo, no están avocadas a un proceso judicial, sino que es necesario valorar otra vía alternativa: el arbitraje. Por este mecanismo, las partes voluntariamente deciden someter su controversia a un tercero, el árbitro que puede resolver bien en derecho o en equidad, según hayan acordado las partes. Este mecanismo es el que más se asemeja a un proceso judicial, pues el laudo arbitral también es título ejecutivo válido (art. 517.2. 2º LEC). Sin embargo, hay que señalar que, frente al mecanismo de recursos previsto en el proceso civil, en el procedimiento arbitral, emitido el laudo, este podrá ser objeto de anulación por causas de forma, pero nunca por el fondo (art. 40 y 41 Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje). En cualquier caso, hay que señalar que el laudo arbitral tiene efectos de cosa juzgada de forma que ese mismo conflicto no puede ser objeto de un nuevo proceso judicial (art. 43 Ley de Arbitraje).

En el caso que aquí nos ocupa, acudir al arbitraje podría ser una forma de evitar el proceso judicial, siempre y cuando el árbitro resolviera el caso en Derecho, es decir,

aplicando la normativa expuesta hasta ahora para poder defender mejor los intereses de la SAT. Pero habría que tener en cuenta dos desventajas del arbitraje: el coste comparado con el proceso judicial, ya que este último resulta más económico; y, por otro lado, que no existe un régimen de recursos, de forma que si la SAT ve rechazadas todas sus pretensiones de fondo no podrá recurrir.

5.2. Procedimiento judicial

Analizadas las vías extrajudiciales, es necesario estudiar el proceso judicial en relación a las acciones procesales a ejercitar, su posible acumulación, el tribunal competente, la cuantía del proceso, el tipo de procedimiento, la carga de la prueba, los medios de prueba y finalmente, las costas procesales.

Antes de analizar el proceso judicial, hay que señalar que la SAT deberá pagar la tasa, por el ejercicio de la potestad jurisdiccional en el orden civil, regulada en la Ley 10/2012, de 20 de noviembre, por la que se regulan determinadas tasas en el ámbito de la Administración de Justicia y del Instituto Nacional de Toxicología y Ciencias Forenses. Conforme a esta normativa, la SAT deberá pagar una tasa de 300€ (art. 7.1)

También conviene señalar cuál es el tribunal competente objetiva y territorialmente. Respecto a la competencia objetiva, no siendo competencia del juzgado de lo mercantil *ex art. 86 ter LOPJ*, son competentes los juzgados de primera instancia (art. 85 LOPJ). Por otro lado, siendo de aplicación el fuero general para las personas jurídicas (art. 51 LEC), es competente el tribunal del domicilio social o bien el del lugar en que se haya tenido lugar la relación jurídica siempre que haya establecimiento abierto, a elección de la parte demandante. En el caso que aquí nos ocupa, la SAT entrega la fruta en los almacenes que COARTER tiene en Ejea de los Caballeros, lugar donde ha nacido la relación jurídica controvertida, por tanto, la demanda se interpondrá ante los tribunales de Primera Instancia de Ejea de los Caballeros (art. 51.1 LEC).

Respecto al procedimiento judicial, hay que tener en cuenta que el proceso civil se rige por los principios de oportunidad y dispositivo, de forma que son las partes las que mediante sus correspondientes escritos (demanda y contestación a la demanda) deben fijar el objeto del proceso. Como se ha señalado anteriormente, la primera acción que se debe ejercitar es la acción de nulidad del contrato de compraventa verbal celebrado entre las partes, es decir, se pretende una tutela meramente declarativa (art. 5.1 LEC). Sin embargo, junto a esta acción, se pedirá además la restitución de la fruta entregada y de no

ser posible, su valor dinerario cuando se enajenó a terceros. Dicho de otra forma, junto a la tutela meramente declarativa, se ejercitará una pretensión de condena (art. 5.1 LEC). Esta misma pretensión se realiza en el caso de reclamación de cumplimiento del contrato.

Por tanto, se ejercitarán tres acciones distintas e independientes entre ellas, pero debemos saber si pueden ser objeto de acumulación en un mismo proceso judicial y ser resueltas en una misma sentencia (art. 71.1 LEC). La acumulación de la acción de nulidad y la de restitución es accesorio, ya que la estimación de esta segunda acción depende en su integridad de la estimación de la acción principal. Junto a estas acciones, y para el caso de que no se admita la nulidad del contrato de compraventa (en consecuencia, tampoco la restitución), se pedirá subsidiariamente la condena al pago del precio mediante la acción de cumplimiento del contrato, se trata de una acumulación eventual (art. 71.4 LEC).

Siendo posible la acumulación de las tres acciones, es necesario determinar el tipo de procedimiento y la cuantía del proceso. Es necesario acudir a las reglas previstas en los arts. 249 y 250 LEC para saber el tipo de procedimiento. No existiendo ninguna regla especial atendiendo a la materia, debe acudirse al criterio de la cuantía. Sin embargo, la acción de nulidad no tiene *a priori* una cuantía. En estos supuestos, es de aplicación la regla especial prevista en el art. 251.2º. 8ª LEC, así para la fijación de la cuantía se estará al valor de la condena de entregar bienes muebles o inmuebles. En el caso que nos ocupa la cuantía de la demanda en el caso del ejercicio de la acción de nulidad y restitución se fijará en 111.793, 54 euros superior a 6.000€, por tanto, se tramitará en procedimiento ordinario (art. 249.2 LEC).

Pero la fijación de la cuantía no resulta tan sencilla, sino que hay que tener en cuenta lo previsto en el art. 252 LEC al existir una pluralidad de objetos, de pretensiones. En concreto, la regla prevista en el art. 252.1º LEC también es aplicable a la acumulación eventual, por lo que la cuantía de la demanda vendrá determinada por la cuantía de la acción de mayor valor. En el caso que aquí nos ocupa, la acción de mayor valor es la de cumplimiento del contrato en reclamación del precio, en el que junto a 115.975,38€ se solicitarán los intereses devengados desde el 4 de junio hasta la fecha de la sentencia (art. 252.2º párrafo segundo LEC).

El proceso civil se iniciará mediante la interposición de demanda cumpliendo con todos los requisitos del art. 399 LEC. Una vez admitida por el letrado de la administración de justicia (LAJ) mediante decreto, se dará traslado a la parte demandada para que

conteste en el plazo de 20 días hábiles (art. 404.1 LEC). Posteriormente, el LAJ convocará a ambas partes a la audiencia previa (art. 414.1 LEC) en la que se examinarán las cuestiones procesales, la fijación de los hechos controvertidos y, finalmente, se propondrá la prueba oralmente, decidiendo el tribunal sobre su admisión (art. 414.1 y 429 LEC).

Resulta especialmente importante analizar la carga de la prueba y los medios de prueba. Como se señaló al principio de este dictamen, la forma, con carácter general, no es requisito necesario para la validez y eficacia de un contrato, sino que afecta fundamentalmente al ámbito probatorio. Corresponde a la SAT, de acuerdo a las reglas de la carga de la prueba (art 217 LEC⁴¹), probar que la voluntad de las partes era formalizar un contrato de compraventa, pero que no se llegó a alcanzar un acuerdo sobre el precio. O, en defecto del argumento de la nulidad, demostrar que COARTER no ha cumplido con su obligación de pagar el precio. Por tanto, es necesario valorar los medios de prueba de los que dispone la SAT.

En concreto, de los distintos medios de prueba enumerados en el art. 299 LEC, la SAT debe utilizar: la prueba documental y el interrogatorio de testigos. Se propondrá esta última prueba pese a que conforme al art. 51 CCom, la declaración de testigos no es suficiente por sí sola para probar la existencia de contratos cuya cuantía exceda de 9 euros⁴².

Respecto a la prueba documental, la SAT debe aportar junto a la demanda todos los albaranes, justificantes de las distintas entregas de la fruta, la factura que expide a COARTER el 3 de mayo de 2018 y los correos electrónicos intercambiados entre las partes. Todos estos documentos deben ser aportados junto con la demanda en virtud del art. 265.1.1º LEC ya que sirven para justificar y probar distintos extremos en los que se fundamentan las pretensiones de la SAT. Por ejemplo, los albaranes hacen prueba de la cantidad y calidad de la fruta entregada; la factura, de la cantidad adeudada a la SAT; y

⁴¹ Este precepto ha sido objeto de interpretación en la jurisprudencia. Por todas, la STS de 13 de mayo de 2016 (RJ 2040/2016) señala: “En plena concordancia, las Sentencias de esta Sala 559/2015, de 3 de noviembre SIC (RJ 2015, 5173) (Rec. 1769/2013), 163/2016, de 16 de marzo (RJ 2016, 858) (Rec. 2541/2013) y 189/2016, de 18 de marzo (RJ 2016, 853) (Rec. 2663/2013), entre muchas, han reiterado la doctrina jurisprudencial siguiente: «En el proceso civil, la carga de la prueba no tiene por finalidad establecer mandatos que determinen quién debe probar o cómo han de probarse ciertos hechos, ni niveles de prueba exigibles, sino establecer las consecuencias de la falta de prueba suficiente de los hechos relevantes, sin perjuicio de que sus reglas y principios rectores puedan servir de advertencia a las partes sobre la conveniencia de proponer prueba sobre ciertos extremos, ante el riesgo de ver desestimadas sus pretensiones si los mismos no resultan probados...”

⁴² En el precepto, se señala la cuantía en pesetas, contratos cuya cuantía no exceda de 1.500 pesetas.

los correos electrónicos intercambiados entre las partes en diciembre de 2017 prueban la voluntad de las partes de formalizar un contrato de compraventa.

La siguiente cuestión a analizar respecto a la prueba documental es cómo se debe presentar. Todos los documentos a presentar son privados, así conforme al art. 268 LEC, en remisión del art. 325 LEC, puede presentarse el original, copia autenticada ante fedatario público o bien copia simple del documento privado, siempre que no sea cuestionada por las demás partes. Todos estos documentos tienen plena fuerza probatoria *ex art. 326.1 LEC*.

Sin embargo, la cuestión no se resuelve tan fácilmente respecto a los correos electrónicos. En estos casos es necesario analizar el valor probatorio de las comunicaciones electrónicas ya que estas conversaciones pueden ser manipulables y desvirtuadas de forma que es necesario aportarlas garantizando su veracidad y autenticidad. Los correos electrónicos deben aportarse en formato electrónico y siendo certificados electrónicamente por un prestador de servicios de certificación para garantizar su integridad y que gocen de plena eficacia probatoria. En este sentido se pronuncia el Tribunal Supremo en su Auto de 21 de marzo de 2013 (JUR\2013\105097)⁴³.

El segundo medio de prueba que debe utilizar la SAT es el interrogatorio de testigos, en este caso de agricultores de la misma zona para que acrediten la forma en que se procede a la compraventa de la fruta. Hay que tener en cuenta que la existencia de la compraventa es el hecho controvertido fundamental en la *litis* (art. 360 LEC).

Para terminar con la cuestión de la prueba, hay que señalar que no se considera plenamente eficaz el interrogatorio de las partes para probar los extremos controvertidos.

⁴³ En concreto se señala: “La situación jurídica parte del artículo 162 de la Ley de Enjuiciamiento Civil que prevé que *las partes o los destinatarios de los actos de comunicación dispusieren de medios electrónicos, telemáticos... que permitan el envío y la recepción de escritos y documentos, de forma tal que esté garantizada la autenticidad... los actos de comunicación podrán efectuarse por aquellos medios, con el resguardo acreditativo de su recepción que proceda*. Cuya norma procesal viene completada por la Ley 59/2003, de 19 diciembre, de firma electrónica, que contempla los certificados reconocidos (artículos 11 y siguientes) y los dispositivos de firma electrónica y sistemas de certificación de prestadores de servicios de certificación y de dispositivos de firma electrónica (a partir del artículo 24).

TERCERO

Como consecuencia de la aplicación de la normativa expuesta a la situación de hecho, aparece la seguridad de la práctica de la notificación y requerimiento, intentada anteriormente por los medios tradicionales. Por los medios electrónicos se ha practicado, conforme a la Ley de Enjuiciamiento Civil con la seguridad que contempla la citada ley de firma electrónica. Por tanto, procede estimar el recurso interpuesto y aceptar la validez de la comunicación electrónica del procurador instante del expediente con la parte.

También es necesario analizar la tasación de costas dado que si la SAT ve rechazadas todas sus pretensiones será condenada en costas en primera instancia (art. 394.1 LEC). Distintos de los gastos del proceso son las costas que, entre otros conceptos, incluyen (art. 241 LEC): los honorarios de la defensa y la representación cuando sean preceptivas, la inserción de anuncios y edictos, depósitos para la interposición de recursos, tasa por el ejercicio de la potestad jurisdiccional. En cualquier caso, el concepto más importante son los honorarios del abogado y para calcularlos utilizaremos como referencia los *Criterios en materia de honorarios a efectos de tasaciones de costas y juras de cuenta* elaborado por el Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza el 27 de diciembre de 2011.

En primer lugar, aplicamos la escala a partir de la cuantía del procedimiento (115.975,38€):

cuantía	115.975,38
hasta 72.000€	8.445 €
el resto al 6,5%	2.858,40 €
TOTAL ESCALA	11.303,40 €

Una vez que tenemos la escala, acudimos a la regla 89ª del juicio ordinario. Considerándose que se celebrara todo el proceso, tenemos que aplicar el 100% de la escala sin que pueda ser inferior a 1.500€. En nuestro caso, 11.303,40 € y deberemos incluir para la tasación de costas el IVA (2.373,71 €) conforme a lo dispuesto en el art. 273.2 cuarto párrafo de la LEC.

V. CONCLUSIONES

Tras el desarrollo de los fundamentos de Derecho con base en los antecedentes de hecho, es necesario finalizar el dictamen con la elaboración de las siguientes conclusiones:

PRIMERA. - El carácter verbal del negocio jurídico celebrado entre las partes, no afecta a la validez y eficacia de esta, sino que hay que calificar este atendiendo a la voluntad de las partes. A la vista de los antecedentes de hecho, resulta evidente que el objetivo de la SAT ALBA DE BIEL no es encomendar a COARTER la comercialización

y venta de la fruta entregada, es decir, falta el encargo del comitente para que el comisionista lo lleve a cabo de acuerdo a las instrucciones dadas. La voluntad real de las partes es proceder a un intercambio de las peras y las manzanas, por un determinado precio que no se fija en un momento inicial. Luego existe *causa vendendi* y las partes tienen la voluntad de celebrar un contrato de compraventa.

SEGUNDA.- El contrato celebrado debe calificarse de compraventa mercantil, pues tiene por objeto bienes muebles (peras y manzanas) y la parte compradora pretende lucrarse con la reventa. No puede excluirse el carácter mercantil en base a la previsión del art. 326.2 CCom. La SAT desde su constitución se dedica a la producción y comercialización de la fruta que cultiva, desarrolla una verdadera actividad económica en y para el mercado empleando un proceso productivo. No puede equipararse a los labradores que toma como presupuesto el art. 326.2º CCom, en una interpretación del precepto acorde al tiempo en que ha de aplicarse.

TERCERA. – El contrato de compraventa celebrado entre las partes es nulo por ausencia de causa al no haberse determinado un precio. En consecuencia, las partes deben devolverse recíprocamente las prestaciones como si el contrato nunca hubiera existido y nunca hubiera surtido efectos. Siendo imposible que COARTER restituya la fruta entregada por la SAT, deberá restituir el valor que tenía la fruta cuando se enajenó. A estos efectos, se utilizará para calcular este valor los precios comunicados por COARTER utilizados para realizar los pagos parciales. Por su parte, la SAT debe devolver la cantidad que COARTER le entregó en octubre por la fruta para cremogenado.

Dado que ambas partes deben restituirse recíprocamente prestaciones dinerarias, procede la compensación legal conforme al art. 1196 CC y únicamente se reclamará la diferencia entre lo que COARTER debe entregar a la SAT y lo que esta debe devolver a la comercializadora, es decir, la cantidad de 111.793, 54 euros, resultado de restar a los 115.975,38 euros que debería abonar COARTER, los 4.181,84 euros que percibió la SAT y tendría que devolver.

CUARTA. – Subsidiariamente para el caso de que el juez no estimase la nulidad del contrato de compraventa y, por tanto, tampoco la restitución de las prestaciones, se ejercitaría la acción de cumplimiento del contrato en reclamación del precio. Por ello, también es necesario analizar si las partes han cumplido o no con sus obligaciones. La SAT, como parte vendedora, ha entregado la fruta, es decir, ha transmitido la propiedad de los bienes pactados libres de vicios o defectos aparentes u ocultos. En ningún momento

COARTER ha procedido a denunciar los vicios aparentes u ocultos, ni nos encontramos ante una prestación de entrega distinta a lo pactado. Por tanto, COARTER no tiene ninguna causa para oponerse lícitamente al pago del precio.

Además, al tratarse de una obligación mercantil, COARTER incurre en mora en el cumplimiento de su obligación de pago, desde el día siguiente al acordado por las partes. Por tanto, junto al precio deberá satisfacer los intereses de demora devengados.

QUINTA. – Judicialmente, se ejercitarán como acciones principales la acción de nulidad del contrato de compraventa y, conjuntamente, la acción de restitución de las cosas entregadas. La acción de nulidad puede ser ejercida por cualquier parte contratante debiendo dirigirse contra todos los interesados en cualquier momento. En cambio, la acción de restitución tiene un plazo de prescripción de 5 años, aunque se ejercitarían conjuntamente en el mismo proceso. Subsidiariamente, se ejercitaría la acción de cumplimiento del contrato también sometida a un plazo de prescripción de 5 años.

SEXTA. – Antes de iniciar el proceso judicial, sería necesario agotar todos los mecanismos de resolución extrajudicial del conflicto. Considerando ineficaz la mediación ya que no existe una relación personal entre las partes, merece la pena intentar al menos la negociación y la transacción.

En sede judicial, sería necesario interponer una demanda para iniciar el proceso que se sustanciaría por los cauces de un proceso ordinario por razón de la cuantía; sirviéndose de la prueba documental y del interrogatorio de testigos para probar y fundamentar todas sus pretensiones. Por otro lado, hay que señalar que la SAT debe pagar la tasa judicial y que, en el caso en que viera rechazadas todas sus pretensiones, sería condenada al pago de las costas.

VI. REFERENCIAS FINALES

1. BIBLIOGRAFÍA

A.A.V.V, «Contratos de intercambio de bienes materiales» en *Contratos Mercantiles*, Bercovitz Rodríguez-Cano, A.(dir.), Aranzadi, Pamplona, 2017, consultado en la versión electrónica.

A.A.V.V., *Elementos de Derecho Civil II. Derecho de obligaciones. Vol. I Parte General. Teoría General del contrato*, Dykinson, 2007.

DELGADO ECHEVERRÍA, J. y PARRA LUCÁN, M.A., *Las nulidades de los contratos: en la teoría y en la práctica*, Dykinson, Madrid, 2005.

GARCÍA LUENGO, R., et all «Contratos de distribución» en *Contratos Mercantiles*, Bercovitz Rodríguez-Cano, A.(dir.), Aranzadi, Pamplona, 2017, consultado en la versión electrónica.

GARRIGUES, J., «Estudios sobre el Contrato de compraventa mercantil», en *Revista de Derecho Mercantil*, nº 78/1960, pp. 257-298.

GUTIÉRREZ GILSANZ, A. y RIBES RIBES, A., «Contratos de prestación de servicios y realización de obras» en *Contratos civiles, mercantiles, públicos, laborales e internacionales, con sus implicaciones tributarias*, Yzquierdo Tolsada, M. (coord.), Thomson Reuters-Aranzadi, 2014.

JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G.J. y DÍAZ MORENO, A. (coords), *Lecciones de derecho mercantil*, 21ª edición, Tecnos, Madrid, 2018.

LANGLE RUBIO, E., *El contrato de compraventa mercantil*, Bosch, Barcelona, 1958

MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ, C. (coord.), *Curso de derecho civil II. Derecho de Obligaciones*, Colex, 4ª ed, 2014.

MARCO ALCALÁ, L.A., «Contratos de depósito y contratos análogos» en *Contratos Mercantiles*, Bercovitz Rodríguez-Cano, A.(dir.), Aranzadi, Pamplona, 2017.

MENENDEZ, A. y ROJO. A (directores), *Lecciones de Derecho Mercantil*, Volumen I, 16ª ed, Thomson Routers- Aranzadi, Cizur Menor, 2018, consultado en la versión electrónica.

VARGAS VASSEROT, C, «Las Sociedades Agrarias de Transformación. Aproximación crítica a su régimen legal», en *Revista de Derecho de Sociedades*, nº. 35, 2010, pp. 159 a 180.

VÉRGEZ SÁNCHEZ, M., «El contrato de compraventa y contratos afines», en *Lecciones de derecho mercantil*, Aparicio González, M. L. (coord.) et al., Volumen II, Thomson Reuters-Civitas, Cizur Menor (Navarra), 2015, pp. 582-583, 2018.

2. JURISPRUDENCIA

STS de 13 de mayo de 2016 (RJ 2040/2016)

STS de 26 de noviembre de 2014 (RJ 6024/2014)

STS de 3 de octubre de 2013 (RJ 6897/2013)

STS de 31 de octubre de 2013 (RJ 7259/2013)

STS de 10 de noviembre de 2011 (RJ 7359/2011)

STS de 17 de febrero de 2010 (RJ 1284/2010)

STS de 19 de junio de 2009 (RJ 4449/2009)

STS de 9 de junio de 2008 (RJ 4243/2008)

STS de 13 de noviembre de 2008 (RJ 5918/2018)

STS 20 de febrero de 2007 (RJ 1888/2007)

STS de 30 de enero de 2000 (RJ 1785/2000)

STS de 7 de junio de 2006 (RJ 3530/2006)

STS de 14 de diciembre de 2006 (RJ 9601/2006)

STS de 7 octubre de 2005 (RJ 8573/2005)

STS de 21 de octubre de 2005 (RJ 8276/2005)

STS de 3 de abril de 2003 (RJ 3002/2003)

STS de 12 de junio de 2003 (RJ 5631/2003)

STS de 24 de junio de 2003 (4258/2003)

STS de 23 de mayo de 2002 (RJ 7158/2002)

STS de 3 de junio de 2002 (RJ7739/2002)

STS de 13 de junio de 2002 (RJ 4897/2002)

STS de 23 de marzo de 2001 (RJ 3985/2001)

STS de 7 de abril de 2001 (RJ 2388/2001)

STS de 14 de marzo de 2000 (RJ 1833/2000)

STS de 10 de noviembre de 2000 (RJ 9212/2000)

STS de 22 de diciembre de 2000 (RJ 10135/2000)

STS de 26 de abril de 1999 (RJ 2696/1999)

STS de 25 de junio de 1999 (RJ 5963/1999)

STS de 31 de diciembre de 1999 (RJ 9386/1999)

STS de 4 de abril de 1998 (RJ 2213/1998)

STS de 19 de diciembre de 1998 (RJ 9643/1998)

STS de 27 de febrero de 1997 (RJ 1333/1997)

STS de 3 de marzo de 1997 (RJ 1638/1997)

STS de 13 de marzo de 1997 (RJ 2103/1997)

STS de 29 de abril de 1997 (RJ 3409/1197)

STS de 3 de octubre de 1997 (RJ 7406/1997)

STS de 30 de diciembre de 1997 (RJ 9486/1997)

STS de 13 de diciembre de 1996 (RJ 8999/1996)

STS de 29 de julio de 1995 (RJ 5921/1995)

STS de 17 de enero de 1992 (RJ 196/1992)

STS de 18 de abril de 1989 (RJ 3067/1989)

STS de 20 de octubre de 1989 (RJ 6942/1989)

STS de 21 de marzo de 1986 (RJ 1275/1986)

STS de 13 de julio de 1984 (RJ 3983/1984)

STS de 12 de marzo de 1982 (RJ 1372/1982)

STSJ de Navarra de 5 de junio de 2003 (RJ 5434/2003)

SAP de Almería de 29 de marzo de 2016 (JUR\2017\87550)

SAP de Zaragoza de 10 de febrero de 2015 (JUR\2015\76445)

SAP de Sevilla de 14 noviembre de 2015 (JUR\2015\103907)

SAP de Sevilla de 20 de mayo de 2014 (JUR\2014\221678)

SAP de Barcelona de 24 de abril de 2008 (JUR\2008\170702)

SAP de Murcia de 25 de noviembre de 2005 (AC\2005\2357)

SAP de Ávila de 20 de abril de 2006 (JUR\2006\296927)

SAP de Madrid de 8 de febrero de 2002 (JUR 2003\40651)

SAP de Badajoz de 15 de abril de 2002 (JUR 2003\62131)

SAP de Asturias de 28 de mayo de 2001 (AC\2001\1529)

SAP de Burgos de 2 de febrero de 2001 (JUR 2001\116215)

SAP de Castellón de 28 de abril de 2000 (AC\2000\4466)

SAP de Las Palmas de 25 de enero de 1999 (AC\1999\3011)

SAP de Almería de 6 de octubre de 1998 (AC 1998\2076)

SAP de Lleida de 9 de noviembre de 1998 (AC\1998\2134)

SAP de Barcelona de 19 de septiembre de 1996 (AC\1996\1741)

SAP de Córdoba de 30 de diciembre de 1996 (AC 1996\1503)

SAP de Barcelona de 25 de abril de 1995 (AC\1996\919)

ANEXO 1. DEMANDA A PRESENTAR

AL JUZGADO DE PRIMERA INSTANCIA DE EJEJA DE LOS CABALLEROS

DON BORJA ANTÓN CAPITÁN, Procurador de los Tribunales y de la SOCIEDAD AGRARIA DE TRANSFORMACIÓN N°2009 ALBA DE BIEL, con domicilio social en Ejea de los Caballeros, en Carretera Zaragoza, nº 20, y CIF B-50878017, según acredito mediante la **Escritura de Poder** que acompaño como **Doc. N° 1** y bajo la dirección de MARTA RAMOS GÓMEZ, Abogada del R.E.I.C.A.Z. N° 5515, ante el Juzgado de Primera Instancia de Ejea de los Caballeros, comparezco y como mejor proceda en Derecho **DIGO**

Que mediante el presente escrito y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 399 y siguientes de la Ley de Enjuiciamiento Civil vengo a interponer, en nombre de mi representada, DEMANDA DE JUICIO ORDINARIO contra la mercantil COMERCIAL AGRÍCOLA RÍO TER, S.L., con domicilio social en Calle de la Retama 17, Nave 24C Polígono INBISA, 50720 Cartuja Baja, Zaragoza, y CIF B-50208742 en solicitud de lo que se especificará y en base a los siguientes

HECHOS

PRIMERO. – Mi representada, la SOCIEDAD AGRARIA DE TRANSFORMACIÓN N°2009 ALBA DE BIEL, fue constituida el 26 de enero de 2007 ante la Notaria Lucía Molina Alejandro, Notaria del Ilustre Colegio de Aragón, bajo el número 585 de su protocolo; e inscrita en el Registro de Sociedades Agrarias de Transformación (S.A.T) de la Comunidad Autónoma de Aragón, siendo identificada por el número 2009. Tiene su domicilio social en Carretera Zaragoza, nº 20, 50660, Ejea de los Caballeros (Zaragoza).

Su capital social asciende a la cantidad de sesenta mil euros (60.000€) aportados por los cuatro socios fundadores: Doña Jara Castillo Ferrer, Doña Paula Fernández Velilla, Don Miguel Martínez Ruiz y Don Juan Martínez Ruiz, a partes iguales, todos ellos personas físicas titulares de explotaciones agrícolas mediante la aportación de sus respectivas explotaciones.

Desde la fecha de constitución, la actividad ordinaria de mi patrocinada ha consistido en la producción, en las distintas explotaciones agrícolas de su titularidad, de manzana golden y pera conferencia para su venta a distintas empresas, entre ellas, a la hoy demandada, COMERCIAL AGRÍCOLA RÍO TER, S.L. (en adelante COARTER).

SEGUNDO.- Para la comercialización y venta de la campaña de 2017, la SAT Alba del Bien, en lo que sigue la SAT, pactó verbalmente, el 14 de agosto de ese mismo año, con COARTER la venta de, al menos: 100.000 kg de pera conferencia y 150.000 kg de manzana Golden.

La parte hoy demandada ofreció un precio único por toda la partida de manzana de 0,15 euros y de 0,20 por la pera, sin distinción de calidades. Precios que fueron rechazados categóricamente por mi representada de forma que acordaron acogerse a la forma habitual de contratación en la zona que consiste en esperar a fijar el precio definitivo una vez terminada la campaña de comercialización a finales de abril del año siguiente, realizándose dos pagos a cuenta del precio final en octubre y diciembre, según fuesen las ventas, y un último pago entre abril y mayo en el que se liquidaría la cantidad restante en función de las calidades de la fruta y de los precios que hubiese obtenido con su venta COARTER.

A continuación, se adjunta un cronograma dónde se resumen los acontecimientos:



TERCERO. - Así conforme a lo pactado entre las partes, mi representada, durante los meses de agosto y septiembre, realizó varias entregas de fruta en los almacenes que la hoy demandada tiene en Ejea de los Caballeros. En ese mismo momento, la fruta entregada era pesada y clasificada por la máquina de escandallo de COARTER. Por tanto, todas las entregas están documentadas en los correspondientes albaranes. En estos tickets o albaranes de entrega consta: la fecha, el número de ticket, el propietario de la fruta, el tipo de producto, los kilos, la cantidad de palets y los porcentajes de las distintas calidades de la partida conforme al escandallo realizado. En concreto, se llevaron seis entregas y se adjuntan como **Doc. N° 2 a 7** los correspondientes albaranes.

CUARTO. - De acuerdo a la práctica habitual en la zona y conforme a lo acordado verbalmente por las partes, la hoy demanda realizó en los meses de octubre y diciembre dos pagos a cuenta del precio final. En octubre, realizó un pago por importe de 4.181,84

euros como liquidación de la fruta para cremogenado que según informó verbalmente su gerente, se liquidaba a 0,15 euros el kilo de pera y a 0,09 euros el kilo de manzana. Se adjunta como **Doc. N° 8** justificante bancario del correspondiente ingreso. En diciembre, COARTER realizó un segundo pago por 20.000 euros (se adjunta como **Doc N° 9** justificante bancario del correspondiente ingreso).

Ante este segundo pago, uno de los socios de mi representada envió un mail al gerente de COARTER para saber qué se correspondía con este pago. De esta forma, las partes intercambiaron una serie de correos electrónicos, en la que la parte hoy demandada señaló que la fruta entregada se estaba vendiendo bien y que los precios concretos no los podía revelar ya que era información confidencial, pero que los precios utilizados para realizar los pagos a cuenta se correspondían con los aplicados para pagar a todos los agricultores que le habían vendido fruta. En concreto, los siguientes precios:

Precio (€/kg)		
	Pera conferencia	Manzana golden
cal. extra	0,60	0,50
cal. Primera	0,55	0,45
cal. Segunda	0,40	0,30
cremogenado	0,15	0,09

Se adjuntan como **Doc. N° 10 a 13** los distintos correos electrónicos intercambiados entre las partes.

QUINTO. – Conforme a lo pactado, las partes se reunieron el 25 abril de este mismo año. En esta reunión, COARTER propuso la siguiente liquidación, a parte los pagos a cuenta ya realizados: 27.300 euros por la pera conferencia y 28.062,6 euros por la manzana Golden, ya que 35.675,9 kilos de pera se habían podrido dado su mal estado y que 41.123 kilos de manzanas estaban afectados por una enfermedad que la hacía no apta para el consumo. Mi representada no aceptó tal propuesta, expuso que la fruta cuando se entregó estaba en perfecto estado.

El 3 de mayo de 2018, mi representada emitió factura por un importe de 115.975,38 euros (59.565,55 € + 56.409,82 €) por la fruta pendiente de pago por los precios medios que COARTER utilizó para realizar los anticipos en diciembre. En la misma factura, mi representada indicó que el último día para pagar era el 4 de junio de

2018. A fecha de hoy, la parte demandada no ha cumplido con sus obligaciones.

FUNDAMENTOS DE DERECHO

DE CARÁCTER PROCESAL

I.- Competencia.-

- La jurisdicción para conocer de la presente demanda pertenece a los Tribunales del orden civil en base a lo dispuesto en el artículo 85 de la Ley Orgánica del Poder Judicial.

- Y es competente el Juzgado al que me dirijo en base a los artículos 45 y siguientes de la Ley de Enjuiciamiento Civil – *competencia objetiva* - y artículos 51 y siguientes del mismo Cuerpo Legal – *competencia territorial*.

II.- Legitimación.-

Las partes están activa y pasivamente legitimadas, respectivamente, al ser las integrantes de la relación jurídica litigiosa.

III.- Representación procesal y Asistencia Letrada. –

Siendo preceptiva la intervención de abogado y procurador en base a los **artículos 23 y siguientes de la Ley de Enjuiciamiento Civil**, mi representada se encuentra representada por el **Procurador de los Tribunales BORJA ANTÓN CAPITÁN** y asistida por la **Abogada del R.E.I.C.A.Z. MARTA RAMOS GÓMEZ.**

IV.- Cuantía. -

A los efectos del art. 253 de la L.E.C., se fija la cuantía de la demanda en un importe de 115.975,38€ más los intereses moratorios devengados conforme a la Ley 3/2004, de 29 de diciembre.

V.- Procedimiento.-

El procedimiento a seguir será el fijado para el juicio ordinario, según establece el art. 249.2 de la L.E.C.

VI. - Costas.-

Las costas del presente procedimiento deberán imponerse a la parte demandada en base a los **artículos 394 y siguientes de la Ley de Enjuiciamiento Civil.**

DE CARÁCTER MATERIAL

VII. – Nulidad del contrato de compraventa mercantil por falta de causa

Ante los hechos expuestos, podría plantearse la duda de qué negocio jurídico han celebrado las partes, bien un contrato complejo de comisión y depósito o bien un contrato de compraventa. Respecto al primero, falta la causa del contrato de comisión mercantil: el encargo por parte del comitente de llevar a cabo una determinada operación con trascendencia jurídica.

En realidad, resulta evidente que la voluntad de las partes en su acuerdo verbal es proceder al intercambio de las manzanas y las peras por un precio a determinar. Dicho de otra forma, mi mandante como parte vendedora, tenía la intención de entregar la fruta, transmitiendo su propiedad, a cambio de un precio; de forma que COARTER adquirió la propiedad de lo transmitido por dicho precio. En este sentido, la STS de 29 de julio de 1995 (RJ 5921/1995) señaló que la causa en el contrato de compraventa:

“viene determinada para el vendedor por la percepción del precio y respecto del comprador por la entrega de la cosa, que es precisamente lo que impulsa al primero a vender y al segundo a adquirir”

Además, se trata de una compraventa mercantil conforme al art. 325 CCom. En el presente caso, concurren los dos requisitos para determinar la mercantilidad de una compraventa: el objeto de la compraventa es una cosa mueble y el comprador tiene la intención de revender lo comprado con ánimo de lucrarse con la reventa obteniendo un beneficio.

Sin embargo, el apartado segundo del art. 326 CCom excluye el carácter mercantil de las ventas de los labradores de los productos de sus cosechas. Y es que el legislador de 1885, fecha en la que se promulga el Código de Comercio, excluye estas ventas teniendo en mente una agricultura de subsistencia, de tipo familiar, en la que se venden tan solo aquellos excedentes que no se consumen. No es posible equiparar a mi mandante, una SAT una sociedad civil con personalidad jurídica propia diferente de la de los socios que la componen con el pequeño agricultor, en el que está pensando el legislador de 1885.

Mi representada, la SAT Alba del Biel fue constituida para la obtención de un beneficio con la reventa en el mercado de fruta cultivada y recolectada posteriormente. Desde esta perspectiva, su actividad, la agricultura es una verdadera actividad mercantil

distinta de una agricultura de subsistencia. La SAT realiza una actividad económica en y para el mercado, pues su finalidad es vender todo lo producido para obtener un beneficio.

Siguiendo esta interpretación, son numerosas las sentencias que califican este tipo de compraventa como mercantil. En concreto, la SAP de Almería de 6 de octubre de 1998 (AC 1998\2076), la SAP de Murcia de 25 de noviembre de 2005 (AC\2005\2357), la SAP de Ávila de 20 de abril de 2006 (JUR\2006\296927) y la SAP de Zaragoza de 10 de febrero de 2015 (JUR\2015\76445). Por tanto, la compraventa realizada entre las partes es una compraventa mercantil rigiéndose por su régimen jurídico específico.

Sin embargo, falta un elemento esencial de todo contrato de compraventa: el precio. Conforme al art. 1450 del Código Civil, el consentimiento debe recaer sobre la cosa objeto de compraventa y el precio. De acuerdo al art. 1445 CC, no se exige que el precio sea cierto en el momento que se perfecciona el contrato de compraventa, bastando con que sea determinable. Pero, en el caso que nos ocupa, las partes no han pactado un precio, pues ni siquiera han determinado qué factores se emplearan para su determinación futura. Por tanto, el contrato es nulo (art. 1300 CC). De acuerdo con consolidada jurisprudencia, la ausencia de precio determina la nulidad del contrato de compraventa por ausencia de causa, por todas, la STS de 13 de marzo de 1997 (RJ 2103/1997).

Si el contrato es nulo, no puede producir ningún efecto, no pueden nacer de él obligaciones válidas para las partes. En nuestro caso, las partes objeto de la presente litis creyéndolo válido y eficaz cumplieron con sus obligaciones. Por tanto, deben devolverse las prestaciones realizadas retro trayéndose la posición a la situación inicial como si nunca hubiera existido el contrato conforme a los arts. 1303 y 1307 CC (STS de 28 septiembre de 1996, RJ 6820/1996).

Así, mi representada está obligada a devolver las cantidades de dinero que COARTER le ha entregado (art. 1303 CC), 4.181,84€ en el mes de octubre y 20.000€ en el mes de diciembre. Por su parte, la hoy demandada debería devolver la mercancía que mi mandante le entregó. Sin embargo, dado que en este caso resulta evidente que la restitución *in natura* es imposible, hay que aplicar la solución prevista en el art. 1307 CC: deberá restituirse por el valor que tenía cuando se perdió. En este sentido, se pronuncia la STS de 27 de mayo de 1994 (RJ 3756/1994).

La restitución en equivalencia debe calcularse conforme a los precios medios utilizados por COARTER para realizar los pagos en diciembre, considerando que estos

precios resultan comparables con los obtenidos por la comercializadora cuando vende la fruta a terceros. Esta es la solución dada por la STS de 11 de febrero de 2003 (RJ 1004/2003):

“El problema relativo al alcance del reintegro sustitutivo ya fue resuelto por la Sentencia de esta Sala de 6 de junio 1997 (RJ 1998, 376) que dice que habrá de estarse al valor de la cosa en el momento de su disponibilidad («el momento es aquel en que por su enajenación a terceros de buena fe la cosa vendida se hizo irrevindicable, no el de la sentencia que así lo declara habida cuenta que esta sentencia es declarativa, no constitutiva, y se limita a constatar una situación preexistente; de ahí que la obligación de restitución surja en el momento en que los vendedores enajenaron las cosas, careciendo de poder dispositivo sobre ellas»). En lo que atañe a los frutos, la jurisprudencia entiende que el art. 1303 CC se refiere a los líquidos existentes, es decir, deducidos los gastos de cultivo y recolección (Sentencia 9 febrero 1949 [RJ 1949, 99]).”

Así, el valor de la fruta entregada se obtiene a partir de los precios medios facilitados por la comercializadora en diciembre y asciende a un importe de 115.975,38 euros que corresponde 59.565,55 euros por la pera conferencia y 56.409,82 euros por la manzana golden.

Por tanto, dado que ambas partes deben restituirse recíprocamente, procede la compensación legal conforme al art. 1196 CC y **únicamente se reclama a la parte hoy demandada la diferencia: 111.793, 54 euros y el interés legal devengado conforme al art. 1108 CC desde las distintas entregas de la fruta.**

VIII. – Acción subsidiaria de cumplimiento del contrato en reclamación del pago del precio

Subsidiariamente, para el caso de que el tribunal al que me dirijo no apreciase la nulidad del contrato de compraventa, se ejercita la acción de cumplimiento del contrato de compraventa *ex art. 1124 CC* en reclamación del precio. Para el ejercicio de esta acción, la jurisprudencia exige, por todas, la STS de 21 de marzo de 1986 (RJ 1275/1986), la concurrencia de determinados requisitos:

- La existencia de un vínculo contractual vigente entre quienes la concertaron.
- La reciprocidad de las prestaciones estipuladas en el contrato, así como su exigibilidad.

- Que la parte demandada haya incumplido gravemente las obligaciones que le incumbían.
- Que el demandante, es decir, el ejerciente de la acción haya cumplido con las obligaciones que le concernían.

En el caso que aquí nos ocupa, concurren todos los requisitos enumerados. Existe un vínculo contractual entre las partes, el contrato de compraventa, del que se derivan obligaciones recíprocas o sinalagmáticas para ambas partes. En este sentido, el contrato de compraventa únicamente genera efectos en el plano obligacional, pero no en el real, así lo señala la jurisprudencia, por todas, la STS de 27 de febrero de 1997 (RJ 1333/1997).

Las dos principales obligaciones de mi representada, como parte vendedora, son la entrega y el saneamiento objeto de la venta. Respecto a la primera de ellas, hay que señalar que con la entrega se produce la transmisión de propiedad (STS de 12 de junio de 2003, RJ 5631/2003). Con la simple perfección de la compraventa no se produce la transmisión de la propiedad, que requiere de título y modo (art. 609 CC). Así, como señala la STS de 3 de octubre de 2013 (RJ 6897/2013), la perfección del contrato de compraventa no implica transmisión de la propiedad, sino que, tras el contrato (título), el vendedor sigue siendo propietario de la cosa y sólo se produce la transmisión de la propiedad cuando el comprador la entrega en *traditio real o ficticia* (modo), conforme a los artículos 4142 CC y siguientes cumpliendo los requisitos de identidad e integridad de la cosa, que contemplan los artículos 1166, 1468 y 1469 CC.

En nuestro supuesto de hecho la entrega del objeto de la compraventa ha tenido lugar ya que los socios de la SAT han llevado las manzanas y las peras en las distintas entregas a los almacenes de la comercializadora, tal y como puede probarse a partir de los albaranes de entrega de que dispone la SAT.

La segunda obligación que incumbe a la parte compradora es el saneamiento por vicios ocultos en la cosa objeto de la compraventa, con regulación específica en el Código de Comercio (arts. 336 y 342 CCom).

Conforme al art. 336 CCom, tratándose de vicios aparentes de calidad o cantidad, si el comprador examina la mercancía en el mismo momento de la entrega, debe proceder a denunciarlos en ese mismo momento; mientras que, si no examina la mercancía en ese momento, tiene un plazo de 4 días desde la recepción de la mercancía para denunciar (art. 336.2 CCom). En el caso de vicios o defectos ocultos, el plazo de denuncia es de 30 días

desde la entrega (art. 342 CCom). No son plazos de prescripción, sino de caducidad como ha declarado reiteradamente la jurisprudencia (STS de 12 de marzo de 1982, RJ 1372/1982). Transcurrido el plazo no podrán ejercitarse las acciones de saneamiento. Distinto de los vicios aparentes u ocultos, es el caso de prestación diversa a la pactada (doctrina del *aliud pro alio*) o que adolezca de tales defectos que la hagan inservible. En estos casos, se aplica el régimen general del incumplimiento previsto en el Código Civil (art. 1101, 1103 y 1124).

En el supuesto que aquí nos ocupa, la mercancía es examinada en el momento de la entrega de la fruta. En concreto, conforme a los hechos, una vez entregada la mercancía a COARTER, se pesa y posteriormente se lleva a cabo el escandallo en presencia del agricultor. Clasificación que se realiza de manera estrictamente objetiva mediante la utilización de una máquina. En consecuencia, se conoce en el mismo momento de la entrega si existen vicios o defectos de la calidad o cantidad. Por tanto, COARTER debería haber procedido a denunciar estos vicios en el momento en que la mercancía es examinada, es decir, en la entrega y posteriormente clasificada. Tampoco ha denunciado los vicios ocultos en el plazo de 30 días, *ex art.* 342 CCom. No realizó tal denuncia, porque no existían vicios.

Por otro lado, la parte hoy demandada ha incumplido una de sus principales obligaciones, el pago del precio en la forma pactada entre las partes o, en su defecto, en el momento de la entrega (art. 1.500 CC y 339 CCom), incurriendo en mora automáticamente si no procede al pago. Ahora bien, de acuerdo a consolidada jurisprudencia, por todas, la STS de 10 de noviembre de 2011 (RJ 7359/2011) el mero retraso en el pago del precio no puede dar lugar al ejercicio de la acción prevista en el art. 1.124 CC, sino que es necesario que nos encontremos ante un incumplimiento grave, esencial, que impida la satisfacción económica de las partes. En el caso que aquí nos ocupa, el incumplimiento por parte de la hoy demandada frustra gravemente las expectativas económicas de mi mandante. Mi representada cumpliendo con lo pactado ha entregado gran parte de su cosecha a la mercantil hoy demandada, sin que esta haya procedido al pago y, por tanto, mi mandante no ha obtenido todavía ningún ingreso con los que poder sufragar los gastos en los que necesariamente debe incurrir para el cultivo y la recolección de la fruta. Para que se produzca la plena satisfacción de las expectativas de la otra parte, es necesario que la parte hoy demandada abone íntegramente el precio (SAP de Sevilla de 20 de mayo de 2014, JUR\2014\221678).

En consecuencia, la parte demandada no ha cumplido con su obligación de pago del precio, ni tiene ninguna causa de oponibilidad para no cumplir con dicha obligación, por lo cual y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1124 CC mi representada se ha visto obligada a acudir a la vía judicial para exigir el cumplimiento del contrato de compraventa pactado verbalmente entre las partes.

IX. – Intereses

Para el caso de estimarse la pretensión principal, la parte demandada debe satisfacer también el interés legal devengado conforme desde las distintas entregas de la fruta de forma que sea efectiva la restitución de las prestaciones, como si el contrato nunca hubiera existido.

En el caso de estimarse válido el contrato y se estime incumplida la obligación de pago del precio, previene el art. 5 de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, que el obligado al pago de la deuda derivada de operaciones comerciales incurrirá en mora automáticamente y deberá pagar el interés pactado en el contrato o el fijado en dicha Ley por el mero incumplimiento del pago en el plazo pactado o legalmente establecido, sin necesidad de aviso de vencimiento ni intimidación alguna por parte del acreedor y, en todo caso, la cantidad de 40€ (arts. 5, 6, 7 y 8 Lmrosidad).

Por su parte, el art. 7 de la citada Ley fija el interés de demora, determinando que será el pactado, y en su defecto el que se fija en la propia Ley que será el interés del Banco Central Europeo más ocho puntos porcentuales.

En base a lo anterior,

SUPLICO AL JUZGADO que tenga por presentada la presente demanda con los documentos y sus copias por parte en la representación que ostento y, tras la pertinente tramitación, se dicte por ese Juzgado sentencia por la que:

1. Se declare la nulidad del contrato entre la SAT Alba del Biel y COMERCIAL AGRÍCOLA RÍO TER, S.L. y se condene a pagar a COMERCIAL AGRÍCOLA RÍO TER, S.L. la cantidad de 111.793, 54 euros más el interés legal devengado desde las distintas entregas de la fruta.

2. Subsidiariamente, para el caso de no estimarse la pretensión principal, solicitamos que se dicte sentencia por la que se condene a COMERCIAL AGRÍCOLA RÍO TER, S.L al pago del precio de 111.793, 54 euros junto con el interés de demora devengado al tipo de el interés del Banco Central Europeo más ocho puntos porcentuales y, en todo caso, 40 euros.
3. Todo ello con condena al pago de intereses y costas de este proceso a la demandada.

OTROSÍ PRIMERO DIGO que, en cumplimiento de Ley 10/2012, de 20 de noviembre, por la que se regulan determinadas tasas en el ámbito de la Administración de Justicia y del Instituto Nacional de Toxicología y Ciencias Forenses, se adjunta justificante del pago de la tasa.

OTROSÍ SEGUNDO DIGO que a los efectos de lo dispuesto en el art. 338 LEC, esta parte se reserva el derecho a solicitar la práctica de prueba pericial judicial o de parte a la vista de lo se manifieste de contrario en la contestación a la demanda

OTROSÍ TERCERO DIGO que de conformidad con lo dispuesto en el art. 231 LEC, esta parte se compromete a subsanar aquellos defectos en que puedan incurrir sus actos procesales

En base a lo anterior, SUPlico AL JUZGADO se tenga por efectuada la anterior manifestación a los efectos pertinentes.

En Ejea de los Caballeros, a 17 de noviembre de 2018.

Firma Abogado:	Firma Procurador
Doña Marta Ramos Gómez	Don Borja Antón Capitán